سلسلة إدارة الحياة (1)



path correction

Origins of Life

تصحيح مسار

[أصول حياتية]

Dr.Mohamed Fathy

الدكتور محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الإبداعي



8GATES 25244975



سلسلة إدارة الحياة
(١)

تصحيح مسار

(أصول حياتية)

د. محمد فتحي
خبير التنمية البشرية
والتطوير الإداري



الطبعة الأولى للناشر
١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/٢٠٣٥
الترقيم الدولي: I.S.B.N
978-977-456-025-5

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٦٢٦٤٧



دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع
١٨ شارع مطر - أحمد حلمي - شبرا مصر - ت: ٠١٠١٠٦٨١٢٥
newandalus@hotmail.com



سؤال يجب الإجابة عنه وهو:

لماذا سبق المسلمون الأوائل وبنوا مجدهم؟ ولماذا تخلفنا نحن وهدمنا ما صنعوه؟

لبساطة الإجابة لا نعرفها.

ولكن:

- ربما لأن معالم الطريق كانت لهم واضحة ولم تعد واضحة لنا وهذا بأيدينا.

- ربما لأنهم بذلوا الجهد للوصول إلى نهاية الطريق وتعبنا نحن من قبل خط البداية.

- ربما لأنهم طلبوا العلم وبايعوا الله- عز وجل- على ذلك – كما قال أحد التابعين – ولم نبايع نحن.

- ربما لأنهم تعبدوا بعلم فأصلحوا ولم نتعبد نحن فأفسدنا.

فكما يروى الدارمي أن عمر بن العزيز –رحمه الله- كتب إلى أهل المدينة: «إن من تعبد بغير علم كان ما يُفسد أكثر مما يصلح».

- ربما لأنهم فكروا ونفذوا ولأننا قسم يفكر دون تنفيذ وقسم ينفذ دون تفكير، فالعمل بدون أصل وتفكير كالتصويب بدون هدف.

- وهدفنا هنا هو تكوين أو تثبيت أصول حياتية نحو مسارك للوصول إلى معالم الطريق ولتستطيع أن تريد حياتك مصحوبًا بحكمة واحدة «العقول الكبيرة لها أهداف والعقول الصغيرة لها رغبات».

د. محمد فتحي

MF_expertise@hotmail.com

أنت والمجتمع والدين

امور لا مفر منها:

- إن للدين أهمية كبيرة في المجتمع ولا يوجد مجتمع بغير دين، وأهمية الدين مقترنة في الواقع بوجود المجتمع نفسه، ومن هنا فإن التنشئة على الدين هي من أهم الأصول الحياتية التي يحتاجها أفراد المجتمع ليسيروا بها حياتهم ومعيشتهم الدنيوية، وليلتزموا بمعايير ومحددات هذا الدين ليفلحوا ولينهضوا ولتكن لهم كلمة وسط أقرانهم من المجتمعات الأخرى.

والتربية والتنشئة الإسلامية للمجتمع هي أفضل شيء لهذا المجتمع ولأفراده، لأنها تقوم على إطار متناسق من النسق الفكري الذي يبدأ بالعقيدة، وبالقيم، وبالتصورات وبالنظريات الإسلامية وبمناهجها في كافة مجالات الحياة البشرية المختلفة، فالعقيدة تؤكد مبدأ وحدانية الله ثم يبني عليها كافة التشريعات والنظم في الحياة كلها، ثم المنهج العملي الذي يستهدف توجيه الواقع ليقضي على ما فيه من سلبيات ويؤكد على الإيجابيات ويُعدل ويغير ما يراه بحاجة إلى تغيير، ومن هنا كان الإسلام واقعيًا طالما كان التغيير في إطار المسموح به في الكتاب والسنة ولا يمس العقيدة.

والقرآن ليس كتابًا فلسفيًا تاريخيًا وإنما هو منهج حياة ودستور للمجتمع وللبشر في كل زمان ومكان.

كما أن القيم التي يحض عليها الإسلام في القرآن والسنة النبوية لا ترتبط بالأخلاق فحسب ولا بقيم عليا عن الحياة الآخرة

ونعيمها وفقط، وإنما يربط ما سبق كله بكل ما يعمر الدنيا من عمل وإنتاج وإتقان وجودة وتحسين مستمر، بما فيها من تطلعات للثواب الإلهي في الدنيا والآخرة معًا.

فثواب الدنيا يتمثل في البركة والخير الذي يعم على الفرد بسبب مراعاته لمراقبة الله في عمله، وثواب الآخرة يتمثل في جنات عرضها السماوات والأرض أعدت للمتقين.

والإسلام مليء بقيم كثيرة ومتنوعة ترتبط بفكر الإنسان وتعامله مع الجماعة وعن نفسه ومكانته الحاكمة للطرفين معًا وبمفردهما، والتي تمثل أصولاً حياتية لكل من يريد أن يعيش في هذه الحياة ويزاول أعماله ويتعامل مع الغير، ومن منا لا يريد ذلك!

وعلى النقيض نجد أناسًا لا يرغبون في السير في حياتهم على نسق أخلاقي قيمي، لا تحكمهم أية مقدسات ولا أساسيات، تجد هؤلاء الناس وقد نجحوا في ظاهر أعمالهم فترة من الزمن – قد تطول أو تقصر – وفي نهاية أعمالهم وأعمارهم يتمنون ولو بدأوا على منهج رشيد من الأصول الحياتية السليمة غير التي عاشوا عليها دهرًا من أعمارهم، وحتى وهم في ظل نجاحاتهم- كما قد يتصور من حولهم من الناس ذلك – تجدهم وهم في:

- عدم توافق نفسي حيث القلق والاكتئاب والتوتر وسرعة الغضب والعناد والميول العدوانية الهجومية وأحلام اليقظة والكذب .. إلى غير ذلك من مظاهر الاضطراب النفسي.

- الشعور باليأس والقنوط، وبالتالي عدم الجد والاجتهاد والبحث عن موارد مالية بطرق الغش والخداع، وصدق فيهم قول

الله عز وجل: ﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الأَمْوَالِ وَالأنفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ﴾ [البقرة: ١٥٥] ويقول: ﴿فِي قُلُوبِهِم مَّرَضٌ فَزَادَهُمُ اللهُ مَرَضًا وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ بِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ﴾ [البقرة: ١٠].

- الغش الاجتماعي: حيث الغش في الكلمة وفي الحقوق وفي الواجبات والأموال والعلاقات والتظاهر بمظاهر معينة في مواقف معينة على غير الحقيقة والصورة الصحيحة، وصدق فيه قول الرسول: «وتجدون شر الناس ذا الوجهين الذي يأتي هؤلاء بوجه وهؤلاء بوجه» [رواه البخاري].

وقال القرطبي: إنما كان ذو الوجهين شر الناس لأن حاله حال المنافق إذ هو متملق بالباطل والكذب، مدخل الفساد بين الناس.

والعلاج لهم: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ قَدْ جَاءَتْكُم مَّوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ وَشِفَاءٌ لِّمَا فِي الصُّدُورِ وَهُدًى وَرَحْمَةٌ لِّلْمُؤْمِنِينَ﴾ [يونس: ٥٧] فمن أراد الخير والعافية التي يبحث عنها كثير من الناس فعليه بكتاب الله وسنة رسوله ففيها سعادة الدنيا والآخرة.

وأنت ماذا تريد في بداية حياتك العملية، خير الناس أم شر الناس، كتاب الله وسنة رسوله ﷺ أم عظات الشياطين التي لن تغني ولن تسمن هذه الحياة.

لن تجد مفرًا من اتباع كتاب الله وسنة رسوله في حياتك العملية، وأنت في هذه الحياة تحتاج إلى أصول حياتية ثابتة معك تستند إليها - بعد الله عز وجل - وتسير بها نحو هدفك في عملك هذا.

لمـــــاذا ؟

لأنه كما قال الأستاذ/ سيد قطب في الظلال: «إن العقل لا يصلح وحده أن يكون ضابطًا موزونًا ما لم ينضبط هو على ميزان العقيدة الصحيحة، فالعقل يتأثر بالهوى كما نشهد في كل حين ويفقد قدرته على المقاومة في وجه الضغوط المختلفة ، لم يقم إلى جانبه ذلك الضابط الموزون».

ومن هذه الأصول الحياتية :

- وجوب تحديد الأهداف قبل شق الطريق.
- الوصول إلى أبعد الحدود .... بالعمل الجماعي.
- قبول النصيحة.
- الطموح.
- الشورى ومشاورة الآخرين.
- العلم والتعلم.
- الالتزام بأدب الاختلاف في الرأي.
- الالتزام بأدب الحوار.
- اتخذ لك قدوة.
- تحمل المسئولية.
- التفاؤل سلوك الرجال ومجدهم.
- الواقعية وعدم التسرع بالحلول.

وجوب تحديد الأهداف
قبل شق الطريق

قلما تجد عظماء أو رموزًا قديمة أو معاصرة، شقت طريقها بجهد واجتهاد، ووصلت إلى ما كانت تصبو إليه من طموحات إلا وكانت لديهم أهداف متجلية أمام أعينهم لا تفارقهم ليلاً أو نهارًا، فهي كالوقود الذي يحركهم، قوى دافعة تمضي بهم إلى الأمام، تتغلب على المنحدرات والسهول والهضاب المرتفعة لكي تصل بهم إلى المكان المقصود، وكما أن الوقود لا يؤدي أثره إلا بعد أن يحترق لكي يعطي هذه الطاقة الجبارة لتسير المركبة، كذلك الحال بالنسبة للأهداف فهي التي تعطي معنى آخر للحياة، وتعطي القوة لتجاوز العقبات والعوائق لتحقيق كل ما هو غالٍ ونفيس، ولا بد لكي تحقق الأهداف عملها من الاكتواء بنار التصبر على التنفيذ ومواصلة الليل بالنهار وإلجام النفس بلجام المجاهدة.

ولكن قد يقول قائل: هذه همة أفراد وليست أصلاً حياتيًا.

انظر إلى النبي ﷺ وهو يجمع المشركين في مكة في مؤتمر عائلي خاص ثم قال لهم: «الحمد لله أحمده وأستعينه وأؤمن به وأتوكل عليه، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له ثم قال: إن الرائد لا يكذب أهله، والله الذي لا إله إلا هو إني رسول الله إليكم خاصة وإلى الناس عامة، والله لتموتن كما تنامون ولتبعثن كما تستيقظون ولتحاسبن بما تعملون وإنها لجنة أبدًا أو لنار أبدًا».

هو نبي لهم وللناس عامة...

يدعو إلى توحيد الله والإيمان بالبعث والحشر والحساب

والجنة والنار... وفي سبيل ذلك بذل الغالي والنفيس، وعرضوا عليه التخلي عن هدفه هذا فرفض .. عرضوا عليه الدنيا بحذافيرها.

عرضوا عليه الملك...

عرضوا عليه المال والرياسة والشرف...

فرفضها كلها رفضًا قويًا لأنها ليست واحدة من أهدافه.

﴿قُلْ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِلاَّ مَن شَاءَ أَن يَتَّخِذَ إِلَى رَبِّهِ سَبِيلاً﴾ [الفرقان: ٥٧].

﴿قُلْ مَا سَأَلْتُكُم مِّن أَجْرٍ فَهُوَ لَكُمْ إِنْ أَجْرِيَ إِلاَّ عَلَى اللهِ وَهُوَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ شَهِيدٌ﴾ [سبأ: ٤٧].

﴿قُل لاَّ أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا إِلاَّ الْمَوَدَّةَ فِي الْقُرْبَى وَمَن يَقْتَرِفْ حَسَنَةً نَّزِدْ لَهُ فِيهَا حُسْنًا إِنَّ اللهَ غَفُورٌ شَكُورٌ﴾ [الشورى: ٢٣].

لا يريد منهم شيئًا من حطام الدنيا فما له فيها من مأرب وما يطلب منهم أجرًا جزاء دعوتهم وهدايتهم إلى الله، إنما هو يطلب أجره من رب الناس الذي كلفه بدعوة الناس.

هنا النبي حدد هدفه بوضوح تام ونفى كل شبهة، وجابه كل المحاولات التي تريد الانحراف بهدفه وهذا التحديد هو ما تحتاج إليه في حياتك العملية المقبل عليها.

ومن هذا التحديد للنبي انظر إلى هدف مسلم آخر نهل من هذا المعين وهو «ربعي بن عامر» حين دخل على رستم فقال له: «إن الله ابتعثنا لنخرج العباد من عبادة رب العباد، ومن جور الأديان إلى عدل

الإسلام، ومن ضيق الدنيا إلى سعة الدنيا والآخرة».

هو هنا يدري ماذا يعمل في حياته، ولماذا يعيش فيها، وإلى أين يتجه مستقبلاً، ولعل ما يدعم هذا ما قام به أحد طلبة الماجستير في إحدى الجامعات الأمريكية في دراسة نادرة في مطلع القرن الماضي على خريجي الجامعات، وكان السؤال الذي وجهه لهم هو: هل لك أهداف محددة مكتوبة؟ وكانت النتيجة أن ٣٪ فقط من هؤلاء الخريجين وضعوا أهدافًا محددة ومكتوبة عما يريدون القيام به في حياتهم، وبعدها بعشرين سنة رجع إليهم صاحب البحث لكي يستطلع أحوالهم فوجد أن الـ ٣٪ قد حققوا نجاحات في وظائفهم وأعمالهم أكثر مما حققه الـ ٩٧٪ الآخرون مجتمعين.

- وتخيل معي أنك جالس في ملعب لكرة القدم تنتظر مباراة بين فريقين من أعرق الفرق في بلدك وبدأت المباراة وبدأت الهجمات من الفريقين، وبدأ تسجيل الأهداف وتحمس الجمهور وكل يشجع فريقًا، وفجأة!! وإذا بمجموعتين من الشباب كل مجموعة اتجهت صوب المرمى حملته وهربت به لخارج الملعب، صار الملعب بدون مرمى، في تصورك هل سيكمل اللاعبون اللعب؟ وكيف سيلعبون؟ ولأي جهة سيتجهون؟

بالتأكيد سيتوقفون .. ولكن تصور لو أن حكم المباراة أصر على إكمال المباراة.

تخيل كيف سيقضي اللاعبون المباراة وليس هناك هدف أو مرمى واللعب عشوائي، والجمهور لن يبقى في ملعب لمشاهدة مباراة دون أهداف.

حياتك تتشابه مع المباراة تمامًا، اللاعب هو أنت، والمرمى يمثل أهدافك في الحياة، وحدود الملعب هي الأخلاقيات والعادات والشرائع التي يجب عليك أن لا تتجاوزها، والمدرب هو كل شخص يرشدك ويوجهك ويحاول أن يفيدك في حياتك، والفريق الخصم يمثل العقبات التي تواجهك في الحياة، واللاعبون الذين معك في الفريق هم أصدقاؤك وكل شخص يسير معك في مسيره الحياة، والحكم هو كل فرد يرشدك إلى أخطائك، وإذا أدخلت الكرة في مرمى الخصم فقد حققت هدفك.

وقبل دخولك المباراة يجب أن تخطط للوصول إلى الهدف وتحقيق أعلى نسبة من الأهداف، وكذلك عليك أن تتدرب وتتمرن حتى تستعين بالتدريب على المباراة، وإلا سوف تصاب كل لحظة بشد عضلي نتيجة عدم التمرين بكفاية.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ «إنك إن لم تكتب مستقبلك بيدك وترسم ملامح طموحك بفرشاتك فأنت للأسف تترك الآخرين يرسمون لك الطريق، وستصبح كالريشة في مهب الريح لا تدرك إلى أي الطرق سلكت ولا إلى أي البقاع سقطت».

✍ إن العالم يفسح الطريق للمرء الذي يعرف إلى أين هو ذاهب.

* * *

الوصول إلى أبعد الحدود
بـ.. العمل الجماعي

قاعدة أساسية في العمل الجماعي:

الكل للواحد والواحد للكل.

- تخيل أن العلاقة بينك وبين زملائك في العمل مثل العلاقة بين الطيور المهاجرة عندما تطير من مكان قارس البرودة إلى آخر دافئ بداية: تطير في تشكيل «رأس حربة» وهنا يؤدي إلى زيادة كفاءة الطيران بنسبة ٧١٪ مقارنة بطائر يطير بمفرده.

وإذا ما قرر أحد الطيور الانفصال عن بقية السرب فإنه يشعر بمقاومة الهواء وصعوبة الطيران بمفرده، وسرعان ما يعود للالتحاق بالسرب للاستمتاع بمزايا الطيران مع الآخرين، وعندما يشعر قائد السرب بالإرهاق أو التعب أو المرض، فإنه يتحرك إلى مؤخرة السرب ويتولى القيادة بعده طائر أكثر نشاطًا.

ليس هذا وحسب وإنما تصدر الطيور صيحات تشجيع للطيور التي تكون في مقدمة السرب حتى تستطيع تلك الطيور مواصلة الطيران بنفس السرعة.

وعندما يشعر أحد الطيور بالإرهاق أو المرض ويضطر إلى مغادرة السرب تتجه نحوه مجموعة من الطيور الزميلة وتكون تشكيلاً جديدًا لمصاحبة الطير المريض، وتبقى معه حتى يتمكن من العودة إلى التشكيل من جديد أو تتركه إذا مات، وتعود مرة أخرى

للتشكيل. هذه هي حياة الطيور المهاجرة، العمل الجماعي والوصول إلى أبعد الحدود.

وأنت شخصيًا سوف تستفيد من دخول حلبة العمل الجماعي حيث سيكون لمن حولك دور في:

- مساعدتك على اكتشاف شخصيتك وما تنطوي عليه هذه الشخصية من كمال أو نقص قوة أو ضعف، فالفرد مهما كان ذكاؤه ومهما كانت فطنته لا يمكن وحده أو بمفرده أن يعرف أبعاد ومعالم شخصيته معرفة دقيقة، وإنما لا بد له من آخرين يساعدونه على ذلك.
- مساعدتك في إصلاح وتهذيب وتقويم ما عساه يكون في شخصيتك من قصور أو ضعف أو عوج.
- توظيف سائر طاقاتك بما يؤدي إلى التوازن والتكامل في شخصيتك.
- تزويدك بكثير من الخبرات والتجارب التي تعينك على مواجهة ما يعترض طريقك من صعاب وعقبات.
- بث الأمل في نفسك ودفع اليأس عنك، فأي فرد من حين لآخر يعتريه اليأس والقنوط، فإن لم يتمسك بالله- عز وجل- ثم بمن حوله [من يسيرون في نفس الطريق ويمتهنون نفس المهن ويستعينون بنفس الوسائل والأساليب والإمكانيات ولديهم خبرات حياتية أعلى] ليدفعوه إلى الميدان مرة أخرى بأمل جديد وثقة أعلى من ذي قبل فتتجدد عزيمته وتعلو همته وتضاعف من جهده.

ولعل في المواقف التالية ما يوضح ما قيل:

- عن أبي جحيفة ﷺ قال: آخى النبي بين سلمان وأبي الدرداء، فزار سلمان أبا الدرداء فرأى أم الدرداء متبذلة فقال لها: ما شأنك؟ قالت: أخوك أبو الدرداء ليس له حاجة في الدنيا، فجاء أبو الدرداء فصنع له طعامًا فقال: كل فإني صائم، قال: ما أنا بآكل حتى تأكل، فأكل فلما كان الليل ذهب أبو الدرداء يقوم، قال: نم. فنام، ثم ذهب يقوم فقال: نم، فلما كان من آخر الليل قال سلمان: قم الآن فصليا، إن لربك عليك حقًا، ولنفسك عليك حقًا، ولأهلك عليك حقًا فاعط كل ذي حق حقه، ثم أتى النبي فذكر ذلك له فقال النبي: «صدق سلمان» رواه البخاري.

انظر كيف فطن الصحابي أبو الدرداء إلى عيوب به عن طريق من حوله، ثم كيف خلصه منها أخوه سلمان بعدما نبهه لها، وكيف يوظف طاقاته ويتوازن بينها بماذا؟ بالعمل الجماعي.

- عن عائذ بن عمرو، أن أبا سفيان أتى على سلمان وصهيب وبلال في نفر فقالوا: والله ما أخذت سيوف الله من عنق عدو الله مأخذها، فقال أبو بكر: أتقولون هذا لشيخ قريش وسيدهم؟ فأتى النبي فأخبره فقال: «يا أبا بكر لعلك أغضبتهم، لئن كنت أغضبتهم لقد أغضبت ربك، فأتاهم أبو بكر فقال: يا إخوتاه أغضبتكم؟ قالوا: لا. يغفر الله لك يا أخي». رواه مسلم.

انظر ... كيف كان فعل أبي بكر وكيف له أن يتسنى ليعرف عيبًا ما به إن لم يخبره به آخر وهو هنا الرسول ﷺ.

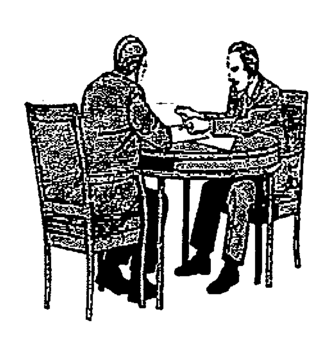
ثم ماذا فعل أبو بكر؟ تداوي من عيبه وعالجه بمسارعته إلى إخوانه ليعرف منهم إن كان أغضبهم من عدمه.

- العمل الجماعي يعطي الفرد المشارك إحساسًا بالمسئولية.

يعلم الجميع أنه في العمل الفردي يتحمل الشخص تقصيره وتأخيره، أما في العمل الجماعي فإن الشخص يعلم أن تقصيره سيضر العمل ويضر الغير.

- في العمل الجماعي تتزايد الأفكار من كان صوب والكل يعمل من أجل الوصول للهدف، والهدف يحتاج إلى خطط، والخطط تحتاج إلى أفراد.

- في العمل الجماعي هناك قوانين:



✍ الهدف الجماعي أهم من الهدف الشخصي.

✍ أيًا كانت الإنجازات التي تحققها فلا بد وأن أحدهم يساعدك.

✍ التبادل الجيد في الأفكار والمعلومات والاقتراحات على النحو الذي يحول دون وقوع أي حالات من سوء الفهم.

✍ تجاوز الفشل وعدم الوقوف عليه مع الاستفادة منه للمستقبل.

وبالنظر إلى هذه القوانين تجد المواقف السابقة كانت هي الحاكمة لها، فالهدف هو الإصلاح وعدم سوء الظن أو سوء الفهم بين الطرفين، ومهما كانت مكانة الشخص فهناك من يساعده على تبصيره طريقه، ولم يقفوا عند ما حدث ولكن وعوا ما حدث واستفادوا منه مستقبلاً، إنها قوانين حاكمة تفيد كل الأطراف.

والواقع يحتم أن يكون العمل المثمر جماعيًا، فاليد الواحدة لا تصفق، والمرء قليل بنفسه كثير بإخوانه، ضعيف بمفرده قوي بمن حوله والعمل الكبير لا يتم إلا بجهود متضافرة حتى وإن كنت تظن أنك لوحدك أفضل، يقول علي كرم الله وجهه: «كدر الجماعة ولا صفاء الفرد».

والهمسة الأخيرة لك:

- ✍ قاعدة أساسية في العمل الجماعي: الكل للواحد والواحد للكل.
- ✍ أصحاب الأداء المنفرد لا وجود لهم في المؤسسات الكبيرة، فقد تجدهم يعزفون بمفردهم في مؤسسات صغيرة قد لا يكون لها وزن.
- ✍ الوسيلة الوحيدة للتوصل إلى هدفك بسرعة هي أن تشرك بعض الناس معك.

❊ ❊ ❊

قبــــول النصيحة

✍ النصيحة ما هي إلا إصلاح فكر لصيد ربح.

أصل نصح الشيء: أي نظفه وأزال ما فيه من وسخ، ونصح العسل أي صفاه مما علق فيه من الشوائب.



والنصيحة ما هي إلا معلومة صافية من شوائب الأهواء والشيطان والنفس الأمارة، حيث يأخذ العقل فيها الحياد الانفعالي بعيدًا عن مسببات الشوائب ليقوم بعمله الفكري بإتقان بإرسال المعلومة صافية فكريًا وذهنيًا وتطبيقها كالعسل المصفى المقدم على طبق الحب والمُرسل من الناصح إلى المنصوح.

والنصيحة هي: إبدال معلومات وإسقاطها في عقل الإنسان الآخر لإجراء تعديل إدراكي في عقله.

و«الدين النصيحة» كما قال الرسول ﷺ.

قلنا: لمن؟ قال: «لله ولكتابه ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم» رواه مسلم.

أي أن النصح لكل مسلم، وهذا يعني أن المسلم مركز تجمع معلومات وأيضًا مركز ضخ وبث معلومات للعالم (الذي أنت طرف فيه).

ولكن هنا ليست المشكلة في الناصح وإنما في المنصوح وهو أنت .. عليك بتقبل النصيحة من الغير ولا ترفضها.

يقول ميمون بن مهران: قال لي عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه: «قل لي في وجهي ما أكره، فإن الرجل لا ينصح أخاه حتى يقول له في وجهه ما يكره».

* وهنا عمر بن عبد العزيز- رحمه الله- اعترف بالنفس الأمارة وكراهيتها للنصيحة لأنها تهدر ماء وجهها على حين تسعى هذه النفس الأمارة للانتقام لذاتها.

* اعتراف في قصوره العلمي كبشر وعلم أن عقله محدود، ولا يستطيع بقدراته ومعطياته أن يسير على الصراط دون مساعدة فكرية من الإنسان الآخر.

وقيل: «من اصفر وجهه من النصيحة، اسود لونه من الفضيحة».

أي من رفض المعلومة الجديدة وترك القيادة للنفس الأمارة بالسوء لتعتبر النصيحة انتهاكًا لكرامتها وحقها اصفر لونها تبعًا لهذه المشاعر، لتكون النتيجة المنطقية الفضيحة أمام الناس واستبدال اللون الأصفر باللون الأسود لتفاقم الخطأ في مساره برفضه لمعلومة الإصلاح ووقوعه في المطب أمام الناس جميعًا، ولو كان لبيبًا لاستقبل المعلومة التي تقصره وأصلح مساره دون أن

يشعر به أحد ويتعرض للفضيحة أمام النصيحة.

* ويقول الشافعي رحمه الله: «ما نصحت أحدًا فقبل مني إلا هبته واعتقدت مودته، ولا رد أحد على النصح إلا سقط من عيني ورفضته».

والسبب في الهيبة:

- أنه ذو عقل وقبل المعلومة الصحيحة.

- وأنه ذو قلب سليم لا يعتريه الكبر ولا الغرور ولا الحسد ولا الحقد، فالقلب المريض لا يقبل النصيحة لأنه تربة غير صالحة لاستقبال المعلومة.

والسبب في اعتقاد مودته:

لأن النصيحة المقبولة تستقبل من قلب مُحب ذي تربة صالحة للغرس، وما المعلومات إلا بذور تغرس في تلك التربة لحصد نجاحات جميلة.

ومن مواصفات قابل النصيحة:

قلب محب، عقل راجح، مكانة عالية للناصح في عقل المنصوح لتنساب إليه المعلومة بسهولة.

وما سقط من عين الشافعي إلا لأنه:

- لا يمتلك رجاحة العقل لاستيعاب المعلومة، فهو إما غبي أو فاشل.

- لا يمتلك السعة القلبية للوجدان الطيب، فقد يكون قلبه يعتريه كثير من الأمراض الفتاكة.

ورفضته: رفض الشافعي:

- الجهل وضيق الأفق.

- القلوب المريضة واعتبر صحبته بعثرة لرؤوس أمواله.

فأين انت ونفسك من السابق؟

هل على استعداد للتعامل مع الناصح بدون عوائق نفسية منك؟

هل على استعداد للبحث عن آخرين ليعطوا لك ما تريد وتطلبه أنت وبنفس راضية؟

إن لم تكن بنفسك هذا الاستعداد انظر للمواقف التالية وعد نفسك للأصل الحياتي الثابت وهو: قبول النصيحة.

- استدعي عمر بن الخطاب امرأة كان يتحدث عنها الرجال، فلما جاءها رسله فزعت وارتاعت وخرجت معهم فأجهضت ووقع جنينها على الأرض ومات، ولما بلغ عمر ذلك جمع أصحاب رسول الله وسألهم فقالوا: ونراك مؤدبًا ولم ترد إلا خيرًا ولا شيء عليك، وكان على- كرم الله وجهه- جالسًا لا يتكلم، فقال له عمر: ما عندك في هذا يا أبا الحسن؟

فقال علي: قد سمعت ما قالوا.

قال عمر: فما عندك أنت؟

قال: قال القوم ما سمعت.

فقال له عمر: أقسمت عليك لتقولن ما عندك.

قال: إن كان القوم قد قاربوا فقد غشوك، وإن كانوا ارتأوا فقد قصروا، إن الدية على عائلتك لأن قتل الصبي خطأ تعلق بك.

فقال عمر: أنت والله نصحتني من بينهم، والله لا تبرح حتى تجري الدية على بني عدى.

انظر هنا لسيدنا عمر وهو يقسم على عليّ ليعطيه النصيحة.

ثم انظر لكلام على وهو يقول له غشوك وقصروا والدية على عائلتك وقتل الصبي خطأك، لم يغضب عمر، لم يقل هم جماعة وأنت فرد، لم يبرر تصرفه بأنه يريد الإصلاح.

بل نقاء نفسي تام، فهي معلومة من عقل راجح إلى آخر راجح لا غرور ولا حسد.

التربة صالحة لقبول الأمر فلم يتحرك الناصح (علي) حتى تم تنفيذ ما نصح به المنصوح (عمر).

- طلب الخليفة هشام بن عبد الملك ذات يوم عالمًا، فلما دخل عليه قال العالم:

السلام عليك يا هشام.

ثم خلع نعليه وجلس بجانبه، فغضب هشام وهمّ بقتله، ولما تحادث معه وجده عالمًا كبيرًا، فلما انتهى الحديث عاتبه بقوله:

هشام: لقد سميتني باسمي ولم تكنني أو تدعوني بالخلافة،

وخلعت نعليك وجلست بجانبي، فلم فعلت ذلك؟

العالم: لم أدعك بالخلافة لأن الناس لم ينتخبوك كلهم، وسميتك ولم أكنك لأن الله نادى الأنبياء بأسمائهم (يا عيسى)، (يا إبراهيم)، وكنى عدوه فقال: ﴿تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَتَبَّ﴾ وخلعت نعلي بجانبك وأنا أخلعهما لما أدخل بين ربي فلا يغضب علي، وجلست بجانبك لأني سمعت رسول الله ﷺ يقول: «من سره أن يمثل له الرجل قيامًا فليتبوأ مقعده من النار» رواه أحمد فكرهت لك النار.

فأمر له الخليفة هشام بمال فأباه وانصرف.

انظر هنا للخليفة.. غضب مما فعل العالم ولكن لأنه حصيف يعرف الرجال، فطن وذُ عقل أراد أن يستفيد مما فعله العالم فزاد علمه بما فعله وعلمه علمًا لم يكن يعلمه، وهكذا النصيحة تفيدك في علم لست أنت به عالم وتزيح عن عيونك عيبًا أنت به أعمى.

وأنت ونفسك السليمة أو المريضة .. ولكن لن تفلح إلا بقبول النصيحة من الغير.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ ودَّك من نصحك، وقلاك من مشى في هواك. (قلاك: هجرك وجفاك).

✍ النصيحة ما هي إلا إصلاح فكر لصيد ربح.

* * *

الطمـــوح

«عليكم بكل أمر مزلقة مهلكة» (عمرو بن العاص)

الطموح قاعدة أساسية لكل إنسان..

الطموح ركيزة قوية لبدء المشوار في الحياة..

الطموح شعلة لا تهدأ ولا ينطفئ لهيبها حتى الوصول إلى الهدف المطلوب.

الطموح يعتمد على ما تبذله من جهد وما تتمتع به من مواهب وفعاليات وإمكانيات، وحكمة أساسية «إن لم تجد الفرصة فاصنعها».

والإنسان الذي ليس لديه طموحات يسعى إلى تحقيقها إنما هو إنسان فارغ من المعاني الحقيقية التي خلق لأجلها، كيف لا يكون ذلك والله- عز وجل- قد ألقى على عاتقه مسئولية الخلافة في الأرض التي عبر عنها بالأمانة في قوله: ﴿إِنَّا عَرَضْنَا الأَمَانَةَ عَلَى السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَن يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الإِنسَانُ﴾ [الأحزاب: ٧٢]. فأني له أن يؤديها إذا لم يكن مليئًا بالطموحات الصادقة.

وهذا عمر بن عبد العزيز- رحمه الله- يقول معبرًا عن

طموحه: «إن لي نفسًا تواقة، تمنت الإمارة فنالتها، وتمنـت الخلافـة فنالتها، وأنا الآن أتوق إلى الجنة وأرجو أن أنالها».

فإن لم يكن لك طموح كنت كالنسر الدجاجة؟

يحكى أن نسرًا كان يعيش في قمة أحد الجبال ويضع عشـه في قمة إحدى الأشجار، وكان عش النسر يحتوي على (٤) بيضـات، ثم حدث زلزال عنيف في الأرض فسقطت بيضة من عـش النسـر وتـدحرجت إلى أن اسـتقرت في مزرعـة الـدجاج، وأدركـت الدجاجات بأن عليها أن تحمي وتعتني بهذه البيضـة، بيضـة النسـر وتطوعت دجاجة كبيرة في السن لتربية البيضـة إلى أن تفقـس، وفي أحد الأيام فقست البيضة وخرج منها نسر صغير جميل هذا النسـر بدأ يتربى على أنه دجاجة وكان يعرف أنه ليس بدجاجة، وفي أحد الأيام فيما كان يلعب في ساحة المزرعة شاهد مجموعة مـن النسـور تحلق بفخر عاليًا في السماء، تمنـى عنـدها هـذا النسـر أن يسـتطيع التحليـق عاليًـا مثـل هـؤلاء النسـور، ولكنـه قوبـل بضـحكات الاستهزاء من الدجاج قائلين له: أنت لسـت سـوى دجاجـة ولـن تستطيع التحليق عاليًا مثل النسور، وبعد قليل توقـف النسـر عـن أحلامه في التحليق عاليًا، ولم يلبث بعد فترة أن مات بعد أن عاش حياة طويلة مثل الدجاجة.

هذا النسـر بسـبب نشـأته مـع الـدجاج اعتقـد أنـه دجاجـة، ومعروف أن الدجاج لا يستطيع الطيران والتحليق عاليًا في السماء مع العلم الأكيد له أنه ليس بدجاجة.

وأنت: هل تركن إلى حياة الدجاج مع كونك إنسانًا.

هل تركن إلى البقاء أسير من تعودت عليه مع كونك قادرًا على التحليق عاليًا في السماء؟ لماذا عليك الطيران .. أقصد الطموح؟

إنها طبيعة الإنسان فهو كأي كائن حي آخر – وإن كان بالطبع يختلف فهو أرقى وأنضج وأكرم وأعقل – مفطور على النشاط ومجبول على التحرك بل مفطور على الطموح أيضًا، فهو لا يكتفي بما يحصل عليه وإنما يريد المزيد دائمًا.

والعمل هو نتيجة الطموح ولكن مشكلتك ومشكلة البشرية على مر الزمن هي في أمرين، وتبريرهم هو:

* الانتظار.

* الأقدار.

وكأن الطموح وباء أو فيروس يصاب به الفرد.

وكأن المطلوب الاكتفاء مع التبرير بالقناعة.

وكيف نكون قنوعين بما نملك حين يتملكنا الطموح فيقضي على قناعاتنا ويغرقنا في دوامة الطمع.

القناعة تحكمها المحدودية في النظر فقط إلى ما يملكه الإنسان بين يديه وهي البداية لأي طموح .. في حين يدفعنا الطموح إلى التطلع دائمًا إلى ما لا نملكه.

كما أن الطمع يدفع بالإنسان دائمًا إلى النظر إلى ما يملكه الغير، وينحصر تفكيره في أخذ ما لا يحق له أخذه، في حين أن الطموح يرتقي بالإنسان لأنه يحثه باستمرار على التفوق والمضي

في سبيل النجاح دون النظر إلى الآخرين ومقارنة النفس بهم.

الطموح: هو القدرة المبنية على الرؤية الواضحة إلى ما يملكه الإنسان من حدود وإمكانيات، والتحرك ضمن نطاقها نحو تحقيق الأهداف والطموحات بشكل عام، يبدأ من الإيمان بالذات، باعثه الأمل، ومحرضه العزيمة والإصرار على التقدم نحو الأفضل دائمًا.

ولن يكون الطموح محمودًا في حياة الفرد إلا إذا لازمته القناعة والتسليم بأمر الله مع بذل كل الجهد لتحقيق الطموح بطريق مشروع، فإن تحقق نحمد الله وإن لم يتحقق نحمد الله، وهنا تكون القناعة.

وقد كان رسول الله يدل الأمة دائمًا على طلب المعالي والتنزه عن الدنايا فيقول ﷺ: «**إن الله تعالى يحب معالي الأمور وأشرافها ويكره سفسافها**».

وفي تجربة عملية لها أثر بليغ على النفس:

الأولى: «كان كافور الإخشيدي وصاحبه عبدين أسودين فجيء بهما إلى قطائع ابن طولون صاحب الديار المصرية وقتئذٍ ليباعا في أسواقها، فتمنى صاحبه أن يباع لطباخ حتى يملأ بطنه ما شاء، وتمنى كافور أن يملك هذه المدينة ليحكم وينهى بأمره، وقد بلغ كل منهما مناه فبيع صاحب كافور لطباخ وبيع كافور لأحد قادة المصريين، فأظهر كفاءة واقتدارًا، ولما مات مولى كافور قام مقامه واشتهر بذكائه وكمال فطنته حتى صار رأس القواد

وصاحب الكلمة عند الولاة، وما زال يجد ويجتهد حتى ملك مصر والشام والحرمين .. ومر كافور يومًا بصاحبه فرآه عند الطباخ بحالة سيئة فقال لمن معه: لقد قعدت بهذا همته فكان كما ترون وطارت بي همتي فكنت كما ترون، ولو جمعتني وإياه همة واحدة لجمعنا عمل واحد».

الثانية: «كان يعمل حمارًا .. نعم حمارًا [اسمه الحاجب المنصور، محمد ابن أبي عامر] يحمل الناس والبضائع في السوق، وكان له رفيقان يعيشان معه ويعملان معه بنفس المهنة، وفي يوم من الأيام وعند رجوعهم من يوم عمل شاق جلس يتسامر مع صديقيه، وقال لهما: إذا أصبحت حاكم الأندلس ما هي أمنية كل منكما التي يرغب أن أحققها له .. ضحكا، وقال الأول: أريدك أن تعطيني قصرًا منيفًا وجواري حسانًا، وكذا من المال .. أما الآخر فقال له: إذا أصبحت حاكمًا على الأندلس أتمنى أن تأمر بي فأحمل على حمار ووجهي إلى دبر الحمار وأن يدار بي في أنحاء المدينة وأن يقال: نصاب كذاب لا يباع ولا يشترى منه ... ضحكوا .... ومرت الأيام ففكر وعرف أنه لو استمر على مهنته هذه لن يصل إلى هدفه.

تركها وانضم جنديًا في الجيش الإسلامي، ومرت الأيام وبفضل جده وإخلاصه وذكائه بدأ نجمه يبرز إلى أن أصبح صاحب الشرطة «رئيس الشرطة»، وكان هذا من أعلى المناصب؛ حيث كانت المناصب من حيث المرتبة الأعلى: الخليفة يأتي بعده الوزير ويأتي بعده قائد الجند، ويأتي بعده صاحب الشرطة أي هو

الرجل الثالث في الدولة، مات الخليفة الناصر وكان ابنه ما زال صغيرًا فخاف بنو أمية إن هم جعلوا عليه وصيًا منهم أن يستأثر بالحكم ويقتله فقرروا أن يرشحوا مجلس وصاية من خارج بنى أمية «الأسرة الحاكمة»، فجعلوا المجلس يتكون من الوزير ورئيس الجند وصاحب الشرطة، فقام الحاجب المنصور وتزوج من ابنة رئيس الجند حتى يكسبه في صفة .. ثم ما لبث أن اتهم الوزير بتبديد أموال الدولة وسجنه، وقضى على كل أقاربه وأعوانه وصادر أملاكه فأعلن أحد بني أمية نفسه خليفة للمسلمين وخلع ابن الناصر، فما كان من الحاجب المنصور إلا أن قتل الخليفة الجديد، وأعلن أن الخليفة ما زال ابن الناصر وقام بتغيير كل الحرس الخاص بالأمير إلى جند من الشرطة بحجة تواطئ الحرس ضد الأمير .. ثم قام المسيحيون بالاستيلاء على مدن إسلامية في أطراف الأندلس، ولم يتحرك قائد الجند خوفًا من أن يستأثر الحاجب المنصور بالحكم، فما كان من الحاجب المنصور إلا أن جمع القوات واسترد المدن المسلوبة وتوغل في أرض الفرنجة وطارد فلول جيشهم واستولى على الغنائم، وفي طريق عودته بدأ يوزع الغنائم على المسلمين فازدات شعبيته وزاد إعجاب المسلمين به، وبعدها حاول قائد الجند اغتياله في قلعة من الموالين له (لقائد الجند) ولكنه استطاع الفرار وعاد إلى جنوده ومواليه، وهجم على قائد الجند وقتله وشتت جنده بأن وزعهم على أنحاء البلاد.

لم يبق له منازع فهو الحاكم الفعلي الآن .. ثم قام بمنع دخول أحد على الأمير الصغير بحجة حمايته، ثم ما لبث أن منع خروج الأمير من قصره إلا بإذنه وكانت عاصمة الخلافة هي الزهراء فبنى

مدينة بجوارها أسماها الزاهرة ونقل لها كل دواوين الحكم، وبهـذا تمكن من عزل الخليفة بالتدريج حتـى أعلـن نفسـه حاكمًـا مطلقًـا للأندلس ... وفي حكمه رجعـت لدولـة المسـلمين هنـاك هيبتهـا، وبعد ما أستقر له الحكم أرسل في طلب صديقيه.

فوجدهما ما زالـوا حمـارين ويسـكنون نفـس السـكن، فلمـا حضرا وكان لديه وجهاء الدولة قال لهما: أتذكروني؟ .. قالا: نعم ولكن خشينا أن تكون قد نسيتنا، فقال: أتذكرون ما حدثتكم بـه؟ قالا: نعم، قال: فاحكوا القصة فحكوها.

فقال للأول: ماذا تمنيت عليّ وقتها؟

قال: طلبت قصرًا منيفًا فقال: أعطوه القصـر الفلانـي.. قـال وماذا بعد؟

فقال: وجواري حسانًا، فقال: أعطـوه الجـواري، وقضـى لـه طلبه وزاده مالاً فوق الذي طلب.

فقال للآخر... وأنت ماذا تمنيت؟

فأطرق وقال: أيام وانقضت.

فأصر عليه .. فقال طلبت أن أحمل على حمار ووجهي إلى دبر الحمار، ويقال كذاب محتال لا يباع ولا يشترى منه.

فقال للجند: افعلوا به كذلك.

الثالثة: «واحد من الأمريكان الزنـوج حـدثت معـه مقابلـة وكان فقيرًا وفي خـلال سـنوات بسـيطة أصـبح مليـونيرًا فتعجـب الناس فقالوا له: كيف أصبحت مليونيرًا؟

قال: أنا عملت شيئين أي واحد يعملهما سوف يصبح مليونيرًا.

قالوا: ما هما الأمران؟

قال: الأمر الأول: أنا قررت أن أصير مليونيرًا، فهناك فرق بين أرغب وأتمنى وبين أنا قررت.

الأمر الثاني: بعدما قررت أن أصير مليونيرًا وكان القرار جادًا حاولت أن أصير مليونيرًا، ولكن بمحاولة جادة نحو هذا القرار الجاد وأصبحت مليونيرًا».

لم يرغب أو يتمن بل قرر، ثم حاول وحاول حتى وصل.

والهمسة الأخيرة لك:

- إذا قلت: أنا إنسان فاشل، كلما سلكت طريقًا تقفل كل الأبواب في وجهي .. أنا شخص منحوس، لن أنجح أبدًا فهذا قدري ولدت لكي أعيش تعيسًا!
- ثق بنفسك واعتقد بأنك ستنجح وسوف تصل بمشيئة الله إلى النجاح وإلا فأنت فاشل، منحوس، لن تنجح أبدًا كما قلت سابقًا.
- قال معاوية لعمرو بن العاص رضوان الله عليهما: من طلب عظيمًا خاطر بعظيمته، وكان عمرو بن العاص يقول: «عليكم بكل أمر مزلقة مهلكة» يعني عليكم بجسام الأمور وعظيمها.

الشورى ومشاورة الآخرين

✍ الخطأ مع الاسترشاد أحمد من الصواب مع الاستبداد.

أصل من أصول الحياة..

تعني في اللغة المشاورة والمشورة

وتعني في الاصطلاح: استطلاع الرأي من ذوى الخبرة فيه للتوصل إلى أقرب الأمور للحق، وهي ثابتة في الكتاب والسنة وسيرة الخلفاء الراشدين ومن سيرة كل ذي عقل حصيف حتى حملت سورة في القرآن بهذا الاسم.

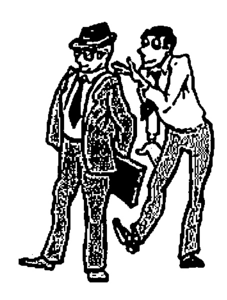
ويقول تعالى: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللهِ إِنَّ اللهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ [آل عمران: ١٥٩].

هذه الآيات نزلت بعد غزوة أحد ومشاورة النبي لأصحابه ومقتل عدد منهم بعد أخذه ﷺ لرأيهم، ولكن وإن جرى وقوع خلل في المسلمين نتيجته، إلا أنه لا يتم نبذ مبدأ الشورى، فالإسلام ينشئ أمة ويربيها ويعدها لقيادة البشرية، ولن يصلح معها أن تمتنع عن الشورى وتختزل رأيها في قيادتها دون مشاورة.

تخيل هذا وبعد محنة أحد يُقر ويؤكد بعدها عز وجل على مبدأ الشورى.

فكيف وأنت في رغد من العيش وحرية ولا تشاور، ولم يحدث

لك – وإن حدث- لك مكروه نتيجة المشاورة فلا تتركها أبدًا.



فإن مهمة الشورى هي تقليب أوجه الرأي واختيار اتجاه من الاتجاهات المعروضة، فإذا انتهى الأمر إلى هذا الحد، انتهى دور الشورى وجاء دور التنفيذ، التنفيذ في عزم وحسم وفي توكل على الله يصل الأمر بقدر الله ويدعه لمشيئته كما تشاء.

ويقول عز وجل أيضًا: ﴿فَمَا أُوتِيتُم مِّن شَيْءٍ فَمَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَمَا عِندَ اللهِ خَيْرٌ وَأَبْقَى لِلَّذِينَ آمَنُوا وَعَلَى رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ ۞ وَالَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبَائِرَ الْإِثْمِ وَالْفَوَاحِشَ وَإِذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ ۞ وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ﴾[الشورى: ٣٦- ٣٨].

يقول الأستاذ/ سيد قطب في الظلال: «وهنا في هذه الآيات يصور خصائص هذه الأمة التي تطبعها وتميزها ومع أن هذه الآيات مكية نزلت قبل قيام الدولة المسلمة في المدينة، فإننا نجد فيها أن من صفة هذه الجماعة المسلمة ﴿وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ﴾ فيما يوحى بأن وضع الشورى أعمق في حياة المسلمين من مجرد أن يكون نظامًا سياسيًا للدولة، فهو طابع أساسى للجماعة كلها يقوم عليه أمرها كجماعة ثم يتسرب من الجماعة إلى الدولة».

وعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: «ما رأيت أحدًا أكثر مشورة لأصحابه من النبي ﷺ». [رواه الترمذي].

ويقول عمر بن الخطاب: «الرجال ثلاثة: رجل ترد عليه الأمور فيسددها برأيه، ورجل يشاور فيما أشكل عليه وينزل حيث يأمره أهل الرأي، ورجل حائر بأمره لا يأتمر رشدًا ولا يطيع

مرشدًا». فأي الرجال أنت؟

ويقول علي بن أبي طالب: «نعم المؤازرة المشاورة وبئس الاستعداد الاستبداد». وسوف تستفيد من المشاورة لا شك، من هذه الاستفادة:

- إحراز الصواب دائمًا حيث يجتهد الكل في استخراج الوجه الأمثل للأمر لك.

- الأمن من ندم الاستبداد بالرأي الظاهر خطؤه.

- زيادة العقل واستحكامه.

- التجرد عن الهوى والبعد عن الوقوع في شباكه.

- استمناح الرحمة والبركة كما قال عمر بن عبد العزيز رحمه الله: «المشورة والمناظرة بابا رحمة ومفتاحا بركة لا يضل معهما رأي ولا يفقد معهما حزم».

ولكن السؤال من تستشير؟ (صفات المستشار):

لا بد من البحث عن صفات خمس فيمن تريد أن تستشيره هي:

١- عاقل كامل مع خبرات وتجارب سابقة كثيرة، فقد قال عبد العزيز بن الحسن لابنه محمد: احذر مشورة الجاهل وإن كان ناصحًا كما تحذر عداوة الجاهل إذا كان عدوًا فإنه يوشك أن يورطك بمشورة فيسبق إليك مكر العاقل وتوريط الجاهل».

ويقال أيضًا: إياك ومشورة رجلين: شاب معجب بنفسه قليل التجارب في غيره، أو كبير قد أخذ الدهر من عقله كما أخذ من جسمه وكل شيء يحتاج إلى العقل، والعقل

يحتاج إلى التجارب والخبرات.

٢- أن يكون ذا دين وتقي، فقد روى في الأثر أن رسول الله ﷺ قال: «من أراد أمرءًا فشاور فيه أمرًا مسلمًا وفقه الله لأشد أموره».

٣- أن يكون ناصحًا ودودًا، فالنصح والود والمودة يدعمان الفكرة والرأي، ويقول الحكماء: لا تشاور إلا الحازم غير الحسود واللبيب غير الحقود.

٤- ألا ينشغل فكره بالهم والغم، فإن من شاب فكره هموم لم يسلم له رأي ولا يستقيم له خاطر.

٥- ألا يكون صاحب غرض يتبعه ولا هوى يساعده.

وعليك أن تتذكر دائمًا قول الرسول: «رأس العقل بعد الإيمان بالله مدارة الناس، ولن يهلك رجل بعد مشورة، وأهل المعروف في الدنيا هم أهل المعروف في الآخرة». «مصنف بن أبي شيبة».

ولك في رسول الله أسوة حسنة، فقد كان يلتزم الشورى في كل أمر من أمور الدولة السياسية الاقتصادية والحربية الإدارية، وكثيرًا ما كان ينزل على رأي من يستشيرهم ما لم يوح إليه بغير ذلك، شاور الصحابة في:

- غزوة بدر في الخروج لقريش، وكذلك حين أخذ بمشورة الحباب بن المنذر حول المنزل الذي فيه ينزل المسلمون، وقال له النبي: «لقد أشرت بالرأي» ثم مشاورته في أسرى بدر كذلك.

- غزوة أحد حيث أمر التحصن بالمدينة أو الخروج لقتال العدو خارجها.

- صلح الحديبية حين شاور في أن يميل على فراري المشركين.

- حادثة الإفك.

وكذلك كان الخلفاء الراشدون من بعده.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ ما خاب من استخار ولا ندم من استشار.

✍ قال الشاعر:

شاور صديقك في الخفى المشكل واقبل نصيحة ناصح متفضل

فالله قد أوصى بذاك نبيه في قوله شاورهم وتوكل

✍ قال عاقل: ما أخطأت قط، إذا حزبني أمر شاورت قومي ففعلت الذي يرون، فإن أصبت فهم المصيبون، وإن أخطأت فهم المخطئون.

✍ من حق العاقل أن يضيف إلى رأيه آراء العقل ويجمع إلى عقله عقول الحكماء، فالرأي الفذ (أي الفرد) ربما زل، والعقل الفرد ربما ضل.

✍ نصف رأيك مع أخيك فشاوره ليكمل لك الرأي.

✍ الخطأ مع الاسترشاد أحمد من الصواب مع الاستبداد.

✍ كان عمر بن الخطاب لا يقطع أمرًا عظيمًا من دون استشارة أصحابه ويقول: «الرأي الفرد كالخيط السحيل، والرأيان كالخيطين المبرمين، والثلاثة مرار لا يكاد ينتقض».

العلم والتعلم

✍ قال ابن عباس: «خُيِّر سليمان بن داود -عليهما السلام- بين العلم والمال والملك فاختار العلم، فأعطى المال والملك معه».

أنت المسئول الأول والأخير عن تعليم وتدريب وتنمية نفسك أولاً، ثم نقل ما تعلم إلى الغير، وروى في الأثر: «إن الله يحب العبد المحترف».

من المحترف؟ المحترف في مهنته، العالم ببواطن الأمور فيها، المتقن لعمله عالمًا به عارفًا لكل طرقه، وفي بناء المسجد النبوي الشريف:

قال ابن الأثير: قال رزين: جاء رجل كان يحسن عجن الطين، وكان من حضر موت فقال رسول الله: «رحم الله امرءًا أحسن صنعته» وقال له «الزم أنت ذا الشغل فإني أراك تحسنه» [جامع الأصول لابن الأثير].

ويقول عز وجل: ﴿شَهِدَ اللهُ أَنَّهُ لاَ إِلَهَ إِلاَّ هُوَ وَالْمَلاَئِكَةُ وَأُولُو الْعِلْمِ قَائِمًا بِالْقِسْطِ﴾ [آل عمران:١٨].

فانظر كيف بدأ سبحانه وتعالى بنفسه وثنى بالملائكة وثلث بأهل العلم وهذا شرف وفضل وثناء، وقال أيضًا: ﴿قَالَ الَّذِي عِندَهُ عِلْمٌ مِّنَ الْكِتَابِ أَنَا آتِيكَ بِهِ﴾ [النمل: ٤٠].

انظر لمن لديه العلم، لديه قوة، اقتدر بقوة العلم.

وهذا الطريق إن سلكته سهله الله عليك، عن أبي هريرة أن رسول الله قال: «ومن سلك طريقًا يلتمس فيه علمًا سهل الله به طريقًا إلى الجنة» صحيح مسلم.

ويقول علي ابن أبي طالب: «الناس أبناء ما يحسنون».

وقال مصعب بن الزبير: «تعلم العلم، فإن يكن لك مال كان لك جمالاً، وإن لم يكن لك مال كان لك مالاً».

فإن كنت متعلمًا عليك بـ:

- إخلاص النية لله- عز وجل- بطلب هذا العلم.

- الاحتمال والصبر فمن لم يحتمل ذل التعلم ساعة بقى في ذل الجهل أبدًا.

وإذا قعدت وأنت صغير حيث تحب قعدت وأنت كبير حيث لا تحب.

- تعظيم وتوقير الذين يعلمونك العلم.

- الاقتداء بأهل العلم في أخلاقهم الحسنة والتشبه بهم في جميع أفعالهم الجيدة.

- عدم التكبر على العلم أو معلمك إياه بل التواضع والسمع والطاعة.

- عدم الإكثار على المعلم بالسؤال، فقد قال علي بن أبي طالب: «إن من حق العالم أن لا تكثر عليه بالسؤال، ولا تعنته في الجواب ولا تلح عليه إذا كسل، ولا تأخذ بثوبه إذا نهض، ولا تفشي له سرًا، ولا تغتابن أحدًا عنده، ولا تطلبن عثرته، وإن زل قبلت معذرته وعليك أن توقره وتعظمه لله تعالى ما دام يحفظ أمر الله تعالى، ولا تجلس أمامه، وإن كانت له حاجة سبقت القوم إلى خدمته».

وإذا كنت مُعلمًا للغير عليك بـ:

- التواضع والبعد عن العجب والتكبر، فقد قال عمر بن الخطاب: «تعلموا العلم وتعلموا للعلم السكينة والحلم، وتواضعوا لمن تتعلمون منه، وليتواضع لكم من تعلمونه ولا تكونوا من جبابرة العلماء فلا يقوم علمكم بجهلكم».

وقيل: من تكبر بعلمه وترفع وضعه الله به، ومن تواضع بعلمه رفعه به.

- السعي نحو المزيد من هذا العلم فلا تشبع منه، ولا تجهل فيه أي شيء.

- العمل بما تعلم وتتقن.

- عدم البخل بتعليم ما تعلمه ولا تمتنع عن إفادة الآخرين به، فالبخل به لؤم وظلم، والمنع به حسد وإثم، يقول عز وجل: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَكْتُمُونَ مَا أَنْزَلْنَا مِنَ الْبَيِّنَاتِ وَالْهُدَى مِن بَعْدِ مَا بَيَّنَّاهُ لِلنَّاسِ فِي

الْكِتَابِ أُولَئِكَ يَلعَنُهُمُ اللهُ وَيَلْعَنُهُمُ اللاَّعِنُونَ﴾[البقرة: ١٥٩].

ويقول الرسول ﷺ: «**من كتم علمًا يُحسنه ألجمه الله يوم القيامة بلجام من نار**».

ويقول على بن أبي طالب: «ما أخذ الله العهد على أهل الجهل أن يتعلموا حتى أخذ العهد على أهل العلم أن يعلموا».

وقيل: كما أن الاستفادة نافلة للمتعلم كذلك الإفادة فريضة على المعلم.

- الشفقة على المتعلم ونصحه والرفق به وتسهيل الطريق عليه.

- عدم تعنيف المتعلم والتحقير من شأنه وتصغيره أمام الغير وعدم تيأسه من العلم، وقال النبي ﷺ: «**علموا ولا تعنفوا فإن المعلم خير من المعنف**».

وقال أيضًا: «**وقروا من تتعلمون منه ووقروا من تعلمونه**».

- اتباع وسائل مختلفة في توصيل الفهم والعلم للمتعلم.

ولعل في القصة التالية ما يجعلك تصبر على طلب العلم والتواضع لمن يعلمك، حتى وإن كان أقل منك شأنًا، روى في العصر الحديث أنه «في منتصف القرن الماضي عندما بعثت اليابان أولادها للتعلم، كان هناك طالب اسمه (أوساهير) بعثته حكومته للدراسة في ألمانيا، يقول: لو أنني اتبعت نصائح أستاذي الألماني الذي ذهبت لأدرس عليه في جامعة هامبورج لما وصلت إلى شيء، كانت حكومتي

قد أرسلتني لأدرس أصول الميكانيكا العلمية، كنت أحلم بأن أتعلم كيف أصنع محركًا صغيرًا، كنت أعرف أن لكل صناعة وحدة أساسية أو ما يسمى (موديل) هو أساس الصناعة كلها، فإذا عرفت كيف تُصنع وضعت يدك على سر هذه الصناعة كلها.

وبدلاً من أن يأخذني الأساتذة إلى معمل أو مركز تدريب علمي أخذوا يعطونني كتبًا لأقرأها وقرأت حتى عرفت نظريات الميكانيكا كلها، ولكنني ظللت أمام المحرك أيًا كانت قوته وكأنني أقف أمام لغز لا يحل، وفي ذات يوم قرأت عن معرض محركات إيطالية الصنع، كان ذلك أول الشهر وكان معي راتبي، وجدت في المعرض محركًا قوته حصانان ثمنه يعادل مرتبي كله فأخرجت الراتب ودفعته ووضعته على المنضدة، وجعلت أنظر إليه كأنني أنظر إلى تاج من الجواهر وقلت لنفسي: هذا هو سرقوة أوربا، لو استطعت أن أصنع محركًا كهذا لغيرت تاريخ اليابان وطاف بذهني خاطر يقول: إن هذا المحرك يتألف من قطع ذات أشكال وطبائع شتى، مغناطيس كحدوة الحصان وأسلاك وأذرع دافعة وعجلات وتروس وما إلى ذلك، لو أنني استطعت أن أفك قطع هذا المحرك وأعيد تركيبها بالطريقة نفسها التي ركبوها بها ثم شغلته فاشتغل أكون قد خطوت خطوة نحو سر (موديل) الصناعة الأوربية، وبحثت في رفوف الكتب التي عندي حتى عثرت على الرسوم الخاصة بالمحركات، وأخذت ورقًا كثيرًا وأتيت بصندوق أدوات العمل ومضيت أعمل، رسمت المحرك بعد أن رفعت الغطاء الذي يحمل أجزاءه ثم جعلت أفككه قطعة قطعة، وكلما فككت قطعة رسمتها على الورقة بغاية الدقة وأعطيتها رقمًا، وشيئًا فشيئًا

فككته كله ثم أعدت تركيبه وشغلته فاشتغل.

كاد قلبي يقف من الفرح، استغرقت العملية ثلاثة أيام كنت آكل في اليوم وجبة واحدة لا أصيب من النوم إلا ما يمكنني من مواصلة العمل.

وحملت النبأ إلى رئيس بعثتنا فقال: حسنًا ما فعلت الآن، لا بد أن أختبرك، سآتيك بمحرك متعطل وعليك أن تفككه وتكشف موضع الخطأ وتصححه وتجعل هذا المحرك العاطل يعمل، وكلفتني هذه العملية عشرة أيام عرفت أثناءها مواضع الخلل فقد كانت هناك ثلاث من قطع المحرك بالية متآكلة صنعت غيرها بيدي، صنعتها بالمطرقة والمبرد، بعد ذلك قال رئيس البعثة الذي كان يتولى قيادتي روحيًا ....: عليك الآن أن تصنع القطع بنفسك ثم تركبها محركًا. ولكي أستطيع أن أفعل ذلك التحقت بمصانع صهر الحديد وصهر النحاس والألومنيوم بدلاً من أن أعد رسالة الدكتوراة، كما أراد مني أساتذتي الألمان، تحولت إلى عامل البس بذلة زرقاء وأقف صاغرًا إلى جانب عامل صهر المعادن، كنت أطيع أوامره كأنه سيد عظيم، حتى كنت أخدمه وقت الأكل مع أنني من أسرة ساموراي، ولكنني كنت أخدم اليابان وفي سبيل اليابان يهون كل شيء، قضيت في هذه الدراسات والتدريبات ثماني سنوات كنت أعمل خلالها ما بين عشر وخمس عشرة ساعة في اليوم، وبعد الانتهاء من العمل كنت آخذ نوبة حراسة، وخلال الليل كنت أراجع قواعد كل صناعة على الطبيعة.

وعلم الميكادو (الحاكم الياباني) بأمري فأرسل لي من ماله

الخاص خمسة الآف جنيه إنجليزي ذهبًا، اشتريت بها أدوات مصنع محركات كاملة وأدوات وآلات، وعندما أردت شحنها إلى اليابان كانت النقود قد فرغت فوضعت راتبي وكل ما ادخرته، وعندما وصلت إلى ناجازاكي قيل لي: إن (الميكادو) يريد أن يراني، قلت: لن أستحق مقابلته إلا بعد أن أنشئ مصنع محركات كاملاً، استغرق ذلك تسع سنوات، وفي يوم من الأيام حملت مع مساعدي عشرة محركات (صنع في اليابان) قطعة قطعة حملناها إلى القصر، ودخل (الميكادو) وانحنينا نحييه وابتسم وقال: هذه أعذب موسيقى سمعتها في حياتي، صوت محركات يابانية خالصة، هكذا ملكنا الموديل وهو سر قوة الغرب نقلناه إلى اليابان.. نقلنا قوة أوربا إلى اليابان.. ونقلنا اليابان إلى الغرب».

هل لك في صبر على العلم والتضحية والتواضع حتى تصل لما تريد من هذا العلم لله ولرسوله ولدين المسلمين وللمسلمين.

انظر كيف خرج من إطار البحث عن لقب علمي، وهو لا يعلم محدداته ومكوناته من هذا العلم لم يبحث عن لقب أستاذ، دكتور، ... إنما بحث واجتهد حتى ينقل العلم ويتقنه.

وهذا: «بقى بن مخلد» المحدث المشهور صاحب المسند، وهو أكبر من مسند الإمام أحمد بن حنبل قال لتلاميذه يومًا: أنتم تطلبون العلم!! إني كنت أطلب العلم فلا أجد ما أتقوت به فأجمع من على المزابل أوراق الكرنب الخضراء لآكلها وأتعشى بها، حتى أتى اليوم الذي بعت فيه سراويلي من أجل أن أشتري أوراقًا أكتب بها وجلست بلا سراويل.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ يقول علي بن أبي طالب: العلم خير من المال، العلم يحرسك وأنت تحرس المال، العلم حاكم والمال محكوم عليه، مات خُزّان الأموال وبقي خزان العلم أعيانها مفقودة وأشخاصهم في القلوب موجودة، وكذلك المال تنقصه النفقة والعلم يزكو بالإنفاق».

✍ يقول عمر بن الخطاب: «تفقهوا قبل أن تسودوا» أي قبل أن تصيروا سادة فتمنعكم الأنفة عمن هو دونكم فتبقوا جهالاً.

✍ قال ابن عباس: «خُيِّر سليمان بن داود-عليهما السلام- بين العلم والمال والملك فاختار العلم، فأعطى المال والملك معه».

✍ قال يحيى بن خالد – مؤدب هارون الرشيد – لابنه: عليك بكل نوع من العلم فخذ منه، فإن المرء عدو ما جهل، وأنا أكره أن تكون عدو شيء من العلم.

علم العليم وعقل العاقل
من ذا الذي منهما قد أحرز

فالعلم قال: أنا أحرزت غايته
والعقل قال: أنا الرحمن بي عرفا

فأفصح العلم إفصاحًا وقال له:
بأيدينا الله في فرقانه اتصفا

فبان للعقل أن العلم سيده
فقبل العقل رأس العلم وانصرفا

الالتزام بأدب الاختلاف في الرأي

قال الشافعي: «ألا يستقيم أن نكون إخوانًا وإن لم نتفق في مسألة»

الاختلاف: هو التباين في الرأي والمغايرة في الطرح.

وهو أن ينهج الشخص طريقًا مغايرًا للآخر في حاله أو في قوله، ولما كان الاختلاف بين الناس في القول قد يؤدي إلى التنازع والمجادلة، قال الله عز وجل: ﴿فَاخْتَلَفَ الأَحْزَابُ مِن بَيْنِهِمْ﴾ [مريم: ٣٧] ولذا فهناك فارق بنيه وبين الخلاف، فالخلاف هو مصدر من خالف إذا عارضه قال تعالى: ﴿فَلْيَحْذَرِ الَّذِينَ يُخَالِفُونَ عَنْ أَمْرِهِ﴾ [النور: ٦٣].

فالاختلاف قد يوحي بشيء من التكامل والتناغم، أما الخلاف فإن لا يوحي بذلك، وينصب الاختلاف غالبًا على الرأي، والخلاف ينصب على الشخص.

ثم إن الاختلاف لا يدل على القطيعة بل قد يدل على بداية الحوار، فإن ابن مسعود اختلف مع عثمان بن عفان في مسألة إتمام الصلاة في سفر الحج، ولكنه لم يخالف بل أتم معه وقال: «الخلاف شر».

والرأي كما في اللغة هو الاعتقاد والجمع آراء، أي ما اعتقده الإنسان وارتآه، تقول: رأيي كذا، أي اعتقادي والاعتقاد والعقيدة: ما عقد عليه القلب، وبذلك فالرأي من شئون قلب الإنسان وهو

من أخص خواصه الذاتية الشخصية، فلا يحق لك أولأي أحد أن يتدخل في هذا الشأن بالقسر والقوة، كما أن التدخل في هذه المنطقة المحرمة لا يجدى ولا يؤثر فإذا ما حاولت أن تفرضه على الإنسان رأيًا أو تمنعه من رأي فإنك لن تستطيع إلا إخضاعه ظاهرًا، أما قراره الداخلي وإيمانه القلبي فيستعصى عليك فرضه وإكراهه عليه.



- الاختلاف بين الآخرين أمر طبيعي وضروري، يقول ابن القيم في إعلام الموقعين: «وقوع الاختلاف بين الناس أمر ضروري لا بد منه لتفاوت أغراضهم وأفهامهم وقوى إدراكهم، ولكن المذموم بغي بعضهم على بعض وعدوانه، فإذا كان الاختلاف لا يؤدي إلى التباس وتحرى كل من المختلفين قصده طاعة الله ورسوله لم يضر ذلك الاختلاف، فإنه أمر لا بد منه في النشأة الإنسانية لأنه إذا كان الأصل واحدًا والغاية المطلوبة واحدة والطريقة المسلوكة واحدة لم يكد يقع اختلاف، وإن وقع اختلاف لا يضركما تقدم من اختلاف الصحابة».

- سوف ينشأ معك ومن حولك الاختلاف لأسباب منها:

❁ الاختلاف العلمي أو العقلي حيث المدارس الفكرية والبيئات المختلفة والمجتمعات المتباينة، وهذا الاختلاف صحي حيث تتباين الأفكار وتختلف الخلفيات وينتج عن هذا أفكار

جديدة تثري الأمر وتوسع المدارك.

* حب الذات والمصالح الشخصية.

ومع أيًا كان السبب عليك بـ:

- احترام الآخر وعدم السخرية أو التسفيه لرأيه، وهذا من نهج النبي في التعامل مع الآخرين حتى عند التعامل مع المشركين.
- عدم سوء الظن بالآخر ومحاكمته بالنية، وقد ورد في رواية أن النبي قال: «**ضع أمر أخيك على أحسنه حتى يأتيك منه ما يغلبك ولا تظنن بكلمة خرجت من أخيك سوءًا وأنت تجد لها في الخير محملاً**».
- عدم الغيبة للطرف الآخر بالتجريح لا لشيء إلا لكونه مختلفًا معك في الرأي.
- عدم تصيد أخطاء الطرف الآخر وهفواته وتاريخه وعثراته ثم نشرها والاستفادة منها.
- المعرفة التامة والدقيقة بكل جزئيات الأمر المطروح للاختلاف.
- القدرة على إبداء الرأي وتقدير آراء أخرى، حتى لا تطلق الأحكام على عواهنها بدون سند علمي، أو عندما لا يستطيع صاحب الرأي المعارض لك أن يُظهر حجته بقوة وتصبح منصفًا بموضوعية.
- البحث عن الحقيقة بأن تكون هي الغاية المنشودة إليك،

فهي ضالة المؤمن يأخذها متى وجدها.

- التعايش الاجتماعي والتكيف وأقلمة النفس مع ظروف وبيئة مجتمع الطرف الآخر.
- العذر بالجهل للطرف الآخر.
- العذر بالاجتهاد (اجتهد فأخطأ).
- الرفق في التعامل.
- الابتعاد عن الشخصية حيث يتحول الحوار إلى معارك جانبية شخصية.

وأنت في طريقك إلى هذا الأصل الحياتي تذكر أن النبي كان يعلم أصحابه آداب الاختلاف حتى في قراءة القرآن فيقول لهم: **«اقرؤوا القرآن ما ائتلفت عليه قلوبكم فإذا اختلفتم فيه فقوموا»**. الدارمي والبخاري.

قوموا إن إختلفتم في بعض الأحرف أو المعاني حتى تهدأ نفوسهم وقلوبهم ولا يكون للجدال، والغضب طريق لهم.

وتقول عائشة عن أحد الصحابة وقد اختلفت معه: أما إنه لم يكذب ولكنه نسي أو أخطأ.

وعندما يُسْأل على بن أبي طالب عن أهل الجمل:

«أمشركون هم؟ فيقول ﷺ: من الشرك فروا.

أمنافقون هم؟ فيقول ﷺ: إن المنافقين لا يذكرون الله إلا قليلاً.

فمن هم إذن؟ فيقول رضي الله عنه: إخواننا بغوا علينا.

قوم حاربوه، قاتلوه، رفعوا السيف في وجهه ولكنهم إخواننا بغوا علينا، هل لك أن تتمسك بهذا السلوك مع الذين اختلفوا معك في رأي فقط ولم يقاتلوك.

وهذا الإمام مالك يرفض حمل الناس على كتابة الموطأ، ويقول للخليفة العباسي حينما أراد حمل الناس على الموطأ وهو خلاصة الحديث والفقه والاجتهاد: «لا تفعل يا أمير المؤمنين إن لكل قطر علماءه وآراءه الفقهية، فدع الناس وما هم عليه، ودع أهل كل بلد وما اختاروا لأنفسهم».

موقف رفيع في احترام رأي المخالف وإفساح المجال له.

والهمسة الأخيرة لك:

- قال الشافعي: «ألا يستقيم أن نكون إخوانًا وإن لم نتفق في مسألة»
- وقال أيضًا: «ما ناظرت أحدًا إلا قلت: اللهم أجر الحق على قلبه ولسانه، فإن كان الحق معي اتبعني وإذا كان الحق معه اتبعته».
- قال ابن تيمية: «وأمرنا بالعدل والقسط فلا يجوز لنا إذا قال يهودي أو نصراني فضلاً على الرافضي قولاً فيه حق أن نتركه أو نرده كله».
- ذكر ابن تيمية أن رجلاً صنف كتابًا في الاختلاف فقال أحمد: لا تسمّه كتاب الاختلاف ولكن سمه كتاب السعة.

* * *

الالتزام بأدب الحوار(1)

الناجح يناقش بقوة ولغة لطيفة، أما الفاشل فيناقش بضعف وبلغة فظة.

ماذا يحدث عندما يختلف الناس، إما أن يسلك طريق الدم أو السلم.

إما الحرب أو الحوار، والحوار أقوى من السلاح، الحوار أقوى من الصاروخ والمدفع الرشاش، الحوار يحل مشكلات لا يحلها السلاح ولو كان السلاح النووي.

يقول تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [النحل: ١٢٥].

وحتى يتسنى لك الالتزام بأدب الحوار لا بد لك من:

- تحديد موضوع الحوار حول نقطة معينة، بحيث يتم التركيز عليها فلا يتحول الحوار إلى متاهة وجدال عقيم لا فائدة منه.

- مناقشة الأصل قبل الفرع، إذ إن مناقشة الفرع مع كون الأصل غير متفق عليه يعتبر نوعًا من العقم الحواري.

---

(١) للاستزادة من هذا الأمر، يمكن الرجوع إلى رسالة: أدب الحوار لفضيلة الشيخ/ سلمان بن فهد العودة.

- الاتفاق على أصل يُرجع إليه إذا وجد الخلاف واحتدم النقاش.

- الالتزام بصفات مثل: جودة الإلقاء وحسن العرض وسلاسة العبارات.

- حسن التصور بألا تكون الأفكار لديك مشوشة أو متداخلة أو متضاربة؛ إذ لا بد من ترتيب الأفكار والعلم والقوة والقدرة.

- الفهم مع العلم، فالفهم وقوة العقل يجعلك تدرك حجم خصمك، وتتمكن من فهمها وتعرف نقاط الضعف والقوة فيها فتقبل ما فيها من الحق أو المتفق مع رأيك، وترد ما فيها من باطل أو مع ما اختلف معك.

- التواضع أثناء المناقشة أو بعد الانتصار على الطرف الآخر.

- عدم رفع الصوت أو أخذ زمام الحديث بالقوة.

ويقول في ذلك «ديل كارنيجي» في كتاب «كيف تؤثر في الناس وتكسب الأصدقاء»: إذا كنت تريد أن ينفض الناس من حولك ويسخروا منك عندما توليهم ظهرك وتتركهم فإليك الوصفة: لا تعط أحدًا فرصة للحديث، تكلم بدون انقطاع، وإذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكيًا مثلك! فلماذا تضيع.

وقتك في الاستماع إلى حديثه السخيف؟ اقتحم عليه الحديث وأعترض في منتصف كلامه، واطرح ما لديك.

- عدم التهوين والتهويل من كلام الطرف الآخر ووصفه

بصفات سيئة، كالجهل والتسرع والحقارة والسخف والازدراء بالإشارة.

- الإصغاء وحسن الاستماع وهكذا كان الرسول، فربما تحدث معه بعض المشركين بكلام لا يستحق أن يسمع فيصغى النبي، حتى إذا انتهى الرجل تكلم معه النبي بمنتهى الود وما يدل على حسن إصغائه له، وهذا حدث مع أبى الوليد الذي عرض المال والجاه ....فقال النبي: «أو قد فرغت يا أبا الوليد؟ قال: نعم، فتكلم معه النبي وأسمعه القرآن»

- الإنصاف إن كان الطرف الآخر هو صاحب الحق وترك التعصب للرأي إن كان غير حق أو غير سليم.

- البدء بموضوعات الاتفاق والإجماع والمسلمات والبديهات ليسهل عليك الدخول إلى الآخر، فليس من الحصافة البدء في الحوار في أمور وقضايا مختلف عليها أصلاً، وذكر عن سقراط حكيم اليونان أنه كان يبدأ معه خصمه بنقاط الاتفاق بينهما، ويسأله أسئلة لا يملك الخصم أن يجيبه عليها إلا بنعم، ويظل ينقله إلى الجواب تلو الآخر حتى يرى المناظر أنه أصبح يُقر بفكرة كان يرفضها من قبل.

- إذا أخطأ الطرف الآخر فانقد الخطأ بطريقة علمية بعيدة عن العواطف، نقد الفكر نقد الرأي وليس نقد الشخص.



- عدم الهروب من الموضوع الأساسي إلى غيره إن ثبت أو وجدت أنك على خطأ، وإذا لم تعرف شيئًا قل: لا أدري، كان السلف يقولون: ويجب على العالم أن يعلم تلاميذه وطلابه قول «لا أدري» حتى يلجئوا إليها فيما لا يعلمون.

- الاستدلال العلمي والتوثيق، وليس بالشائعات والظنون والأوهام المستقرة في ذهنك أو ذهن من تتعامل معهم، استدل بالأدلة الواضحة والبراهين الثابتة والإحصاءات الدقيقة.

ولعل في المواقف التالية ما يدل على أن الحوار وآدابه كان لها فعل السحر في قلوب الغير:

- من المعروف أن الخوارج من أكثر الناس ضراوة وقوة وشجاعة وبسالة في الحروب، مما جعل الناس يرهبونهم، حتى نساءهم كن يبدين من ضروب البسالة والشجاعة في الحروب ما تدهش له العقول ولكن الحوار فعل بهم الأفاعيل.

ذكر الباقلاني والشاطبي أن على بن أبي طالب بعث ابن عباس إلى الخوارج المسلمين بالحرورية، فذهب ابن عباس إليهم وعليه حلة جميلة فلما أقبل قالوا له: يا ابن عباس ما الذي جاء بك؟ وما هذه الثياب التي عليك؟

- فقال: أما الثياب التي على فما تنقمون مني؟ فوالله لقد رأيت رسول الله وعليه حلة ليس أحد أحسن منه ثم تلا عليهم قول الله عز وجل: ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالْطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ آمَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ﴾ [الأعراف: ٣٢].

- قالوا: ما الذي جاء بك يا ابن عباس؟

- قال: جئتكم من عند أصحاب النبي وليس فيكم أنتم يا معشر الخوارج واحد من أصحاب النبي، وجئتكم من عند ابن عم رسول الله (يعني: على بن أبي طالب) وعليهم نزل القرآن وهم أعلم بتأويله، جئت لأبلغكم عنهم وأبلغهم عنكم، فأنا رسول -أي وسيط- بينكم وبينهم.

- قال بعضهم: لا تحاوروا ابن عباس، لا تخاصموه فإن الله تعالى يقول عن قريش: ﴿بَلْ هُمْ قَوْمٌ خَصِمُونَ﴾ [الزخرف: ٥٨]، فلما خافوا من الهزيمة قالوا: اتركوا هذا، هذا جدل إنسان خصيم! وقال بعضهم: بل نكلمه ولننظر ماذا يقول؟

- قال ابن عباس: فكلمني منهم اثنان أو ثلاثة فقال لهم: ماذا تنقمون على علي بن أبي طالب رضي الله عنه؟

- قالوا: ننقم عليه أمورًا.

- قال: هاتوا.

- قالوا: الأول: أن على بن أبي طالب حكم الرجال في كتاب الله. يعني: بعث حكمًا منه وحكمًا من معاوية والله تعالى يقول: ﴿إِنِ الْحُكْمُ إِلاَّ لِلَّهِ﴾ [الأنعام: ٥٧].

- قال: هذه واحدة فما الثانية؟

- قالوا: الثانية: أن علي بن أبي طالب قاتل ولم يسب (أي قاتلهم وما سبى نساءهم) فلئن كانوا مسلمين فقتالهم حرام، ولئن كانوا كفارًا فلماذا لم يسبهم؟

- قال: وهذه أخرى فما الثالثة؟

- قالوا: الثالثة: أنه نزع نفسه من إمرة المؤمنين لما كتب الكتاب، فلم يكتب أمير المؤمنين بل قال: على بن أبي طالب.

- قال: أو قد فرغتم.

- قالوا: نعم.

- قال: أما الأولى: فقولكم: حكم الرجال في كتاب الله تعالى فإن الله تعالى يقول في محكم التنزيل ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَقْتُلُوا الصَّيْدَ وَأَنْتُمْ حُرُمٌ وَمَن قَتَلَهُ مِنكُم مُّتَعَمِّدًا فَجَزَاءٌ مِّثْلُ مَا قَتَلَ مِنَ النَّعَمِ يَحْكُمُ بِهِ ذَوَا عَدْلٍ﴾ [المائدة: ٩٥] فذكر الله تعالى حكم ذوى عدل فيما قتله الإنسان من الصيد، سألتكم الله تعالى! التحكيم في دماء المسلمين وأموالهم أعظم أم التحكيم فيما قتله الإنسان من الصيد؟

- قالوا: لا، بل التحكيم في دماء المسلمين وأموالهم أعظم.

- قال: فإن الله تعالى يقول في كتابه ﴿وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا﴾ [النساء: ٣٥] شدتكم الله تعالى! التحكيم في دماء المسلمين وأموالهم أهم أو التحكيم في بُضع امرأة؟

- قالوا: لا، التحكيم في دماء المسلمين وأموالهم.

- قال: انتهت الأولى.

- قالوا: نعم، فالثانية.

- قال: أما الثانية، فقولكم: قاتل ولم يسْبِ، هل تسبون أمكم عائشة رضي الله عنها- لأنها كانت في الطرف الآخر- وتستحلون

منها ما يستحل الرجال من النساء؟! إن قلتم ذلك كفرتم وإن قلتم ليست بأمنا كفرتم أيضًا؛ لأنها أم المؤمنين. فاستحيوا من ذلك وخجلوا.

- قالوا: فالثالثة؟

- قال: أما قولكم: خلع نفسه من إمارة المؤمنين وإذ لم يكن أمير المؤمنين فهو أمير الكافرين، فإن النبي لما عقد كتاب الصلح مع أبي سفيان وسهيل بن عمرو في صلح الحديبية قال: «اكتب هذا ما صالح عليه محمد رسول الله»، قالوا: لو نعلم أنك رسول الله ما قاتلناك، اكتب اسمك واسم أبيك، فمحا النبي الكتابة وقال: «اكتب هذا ما صالح عليه محمد بن عبد الله».

فرجع منهم عن مذهب الخوارج ألفان وبقيت بقيتهم فقاتلهم علي بن أبي طالب.. ألفان عادوا عن مذهبهم في دقائق معدودة قد لا تبلغ أصابع اليدين.

- موقف آخر للخوارج: حينما كتب إليهم عمر بن العزيز ينكر خروجهم ويقول لهم: «أنتم قليل أذلة» فردوا عليه وقالوا: أما قولك إنا قليل أذلة فإن الله تعالى يقول لأصحاب نبيه: ﴿وَاذْكُرُوا إِذْ أَنْتُمْ قَلِيلٌ مُسْتَضْعَفُونَ فِي الْأَرْضِ تَخَافُونَ أَنْ يَتَخَطَّفَكُمُ النَّاسُ فَآوَاكُمْ وَأَيَّدَكُمْ بِنَصْرِهِ وَرَزَقَكُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾ [الأنفال: ٢٦].

فوجه إليهم عمر بن عبد العزيز فقيهًا اسمه: عون بن عبد الله وهو أخو عبيد الله بن عبد الله بن عتبة رضي الله عنهم أجمعين.

فقال لهم عون بن عبد الله: إنكم كنتم تطلبون حاكمًا في مثل عداله عمر بن الخطاب، فلما جاءكم هذا الحاكم كنتم أول من نفر عنه وحاربه.

- قالوا: صدقت، ولكنه لم يتبرأ ممن قبله ولم يلعنهم فلم يلعن علي بن أبي طالب ولا معاوية ولا بني أمية؛ لذا فنحن نحاربه.

- قال لهم: كم مرة في اليوم تلعنون فيه هامان؟

- قالوا: ما لعناه قط.

- قال: أيسعكم أن تتركوا لعن وزير فرعون الطاغية والمنفذ لأوامره والذي بنى صرحه بأمره، ولا يسعكم أن تتركوا لعن أهل قبلتكم إن كانوا أخطأوا في شيء أو عملوا بغير الحق؟!

فسكتوا ورجع منهم طائفة كبيرة.

فسر بذلك عمر بن عبد العزيز وقال لهذا الرجل: لماذا لم تحتج عليهم بعدم لعن فرعون؟

- قال: لو قلت لهم لماذا لا تلعنون فرعون؟ ربما قالوا: إننا نلعنه أما هامان فقل من يلعنه على ألسنة الناس فلذلك اخترته.

فكر الآن كيف تسحر الناس بحوارك وآداب الحوار.

وتذكر أنك لا تحاور خوارج مثلما فعل ابن عباس- رضي الله عنهما- وعون بن عبد الله- رحمه الله- وإنما تتحاور في آراء وأفكار قد تصيب وتخطئ، فالتزم نهج النبي وصحابته، والكيس الفطن من الناس يظهر معدنه في التحاور مع الغير، ولا تكرر أخطاءك أو أخطاء الغير.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ في الصحيحين عن عبد الله بن عمرو بن العاص أنه قال: لم يكن النبي فاحشًا ولا متفحشًا وكان يقول: «إن من خياركم أحسنكم أخلاقًا».

✍ الحوار أقوى من البندقية.

✍ يقول تشرشل: سر النجاح: أن تعرف متى تتكلم ومتى تسكت ومتى تضرب ومتى تتراجع، ولكن أن تعرف قبل كل شيء أن تفكر بعقلك وقلبك معًا.

✍ **الناس تحكم علينا:**

* ليس بما نكون بل بما نبدو عليه.
* ليس بما نقول بل بالطريقة التي نقول بها.
* ليس بما نفعل بل بما يبدو وراء أفعالنا.

✍ **هناك أربعة أشياء لا يمكن استعادتها:**

* الرصاصة بعد أن تطلقها.
* الكلمة بعد أن تنطقها.
* عمرنا بعد أن نعيشه.
* الفرصة بعد أن نضيعها.

✍ **الناجح يناقش بقوة ولغة لطيفة، أما الفاشل فيناقش بضعف وبلغة فظة.**

اتخــذ لك قــدوة

فتشبهوا إن لم تكونــوا مثلهــم

إن التشــبه بالرجال فلاح



هناك شباب من إحدى دول المغرب العربي كونوا جمعية تجمع الشباب الخريجين والعاطلين عن العمل، الجمعية قدوتها ... الحمار.

نعم الحمار، وتنتهج منهج الحمار (أصبح للحمار منهج في هذا الزمان).

شعارهم الحمار، ويلبسون الزي الرسمي ومكتوب عليه **Hemaar** بل حتى رنة الجوال صوت الحمار.

بل يعملون في هذه الجمعية (جمعية الحمار) على الاعتناء بالحمار وإقامة الحفلات والمسابقات على شرفه.

الحمار قدوة!!!

القدوة في اللغة: الأسوة، يقال فلان قدوة يُقتدي به.

والقدوة: المثال الذي يتشبه به غيره فيعمل مثل ما يعمل.

والقدوة الحسنة في الإسلام تنقسم إلى قسمين:

١- قدوة حسنة مطلقة: أي معصومة عن الخطأ والزلل كما هي في الأنبياء والرسل، قال تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: ٢١] وقال: ﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللهُ فَبِهُدَاهُمُ اقْتَدِهْ﴾ [الأنعام: ٩٠].

٢- قدوة حسنة مقيدة: أي بما شرعه الله- عز وجل- لأنها غير معصومة كما هي في الصالحين والأتقياء من عباد من غير الرسل والأنبياء، فغير الأنبياء قد يقتدى بهم في أمور دون أخرى، وذلك لاحتمال صدور تصرفاتهم عن ضعف بشري أو خطأ اجتهادي؛ لذا كان الاقتداء بهم مقيدًا بموافقة شرع الله.

وبهذا يكون أسلوب القدوة الحسنة أسلوبًا عامًّا يشمل التأسي بكل من عمل عملاً صالحًا حسنًا كان نبيًّا رسولاً أو كان تابعًا للرسل الكرام ناهجًا نهجهم في عمله.

وهذا عن الناحية الخلقية وصفاتها المطلوب غرسها في ذهن الشخص.

ثم تأتي القدوة الدنيوية المهنية نموذجًا للشخص في مجال عمله (إن كان هذا الشخص مسلمًا ففيه القدوة الحسنة المقيدة وسلوكيات المهنة النابغ بها، وإن لم يكن على دين الإسلام فتجد

به فقط صفات وسلوكيات المهنة مثل الإتقان في العمل، الصبر على إحراز النتائج، الصمود في سبيل مبدأ ما ... وكل هذا لا يتنافى مع السلوكيات الحسنة).

- أفضل التعب والجهد أن تحصل على قدوة:

روى البخاري: قال الرسول ﷺ: «بينما موسى في ملأ من بني إسرائيل جاءه رجل فقال: هل تعلم أحدًا أعلم منك؟ قال موسى: لا، فأوحى الله إلى موسى، بلى: عبدنا خضر، فسأل موسى السبيل إليه فجعل الله له الحوت آية وقيل له: إذا فقدت الحوت فارجع فإنك ستلقاه وكان يتبع أثر الحوت في البحر، فقال فتاه له: أرأيت إذ أوينا إلى الصخرة؟ فإني نسيت الحوت وما أنسانيه إلا الشيطان أن أذكره، قال: ذلك ما كنا نبغي فارتدا على آثارهما قصصًا، فكان من شأنهما الذي قص الله عز وجل في كتابه في سورة الكهف. ويحكي القرآن في الآيات من (٦٠) إلى (٨٢) لقاء موسى النبي بهذا العبد الصالح الذي دله الله عليه لأنه أعلم منه.

انظر إلى إصرار موسى على الالتقاء بالعبد الصالح عندما علم أن لديه علما ليس عنده وهو النبي الموحى إليه من الله عز وجل ﴿إِذْ قَالَ مُوسَى لِفَتَاهُ لاَ أَبْرَحُ حَتَّى أَبْلُغَ مَجْمَعَ الْبَحْرَيْنِ أَوْ أَمْضِيَ حُقُبًا﴾ والحقبة عام وقيل ظل ثمانين عامًا.

- ثم يقضي موسى حقبًا أزمنة متعاقبة حتى يبلغ به وبفتاه النصب (أي التعب) ﴿فَلَمَّا جَاوَزَا قَالَ لِفَتَاهُ آتِنَا غَدَاءَنَا لَقَدْ لَقِينَا مِن سَفَرِنَا هَذَا نَصَبًا﴾.

- وقوف موسى – وهو النبي – عند حد الأدب مع العبد الصالح حتى يتعلم منه. ﴿قَالَ لَهُ مُوسَى هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَى أَن تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا﴾، ﴿قَالَ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ صَابِرًا وَلَا أَعْصِي لَكَ أَمْرًا﴾.

إصرار شديد وجهد مبذول وأدب عالٍ، والنبي موسى يبحث عن قدوة.. نبي يبحث له عن قدوة بتعب وجهد بالغ ليحصل على علم يريد أن يتعلمه.

وانظر إلى النبي ﷺ والقرآن يوجهه ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِيهِمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الممتحنة: ٦].

وأنت مطلوب أن تقتدي وتتأسى بقمم يفيدونك في حياتك وتخصصك، ولكن الشعار هو: من هو النموذج المناسب لك وكيف تختاره؟ ومن تختار؟

من الممكن لك أن تختار:

- من يتميز بالأخلاق الإسلامية، فالأخلاق محك حقيقي، ولذا عرف النبي بتميز أخلاقه وأثر في أعدائه بما عُرف به من خلالٍ وعظيم أخلاق.

- من يتميز بالعلم في التخصص فلا قدوة لجاهل ولا اتباع له (فهذا أبو هريرة حفظ للأمة عن نبيها آلاف الأحاديث حتى قال عنه الشافعي: أبو هريرة أحفظ من روى الحديث في دهره، وقال عنه البخاري: روى عنه نحو ثمانمائة من أهل العلم وكان أحفظ من روى الحديث في عصره).

- نماذج وخبرات متعددة، أي أن يكون لك أكثر من نموذج في أكثر من مجال تختار منهم أفضل ما عندهم لتقتدي به (هذا في الصبر، وهذا في الكرم، وهذا في الإبداع والأفكار الجديدة، وهذا في الهدوء، وهذا و ....).

- من يلائم مبادءك ومعتقداتك والبيئة المناسبة لك ولا تكون هو، إنما تنهل من سلوكياته الحسنة ولا تقلد تقليدًا أعمى، حتى لا تكون مثل الغراب الراقص الذي أراد أن يتعلم مشية أحد الطيور فلم يستطع، فلما أراد أن يعود لمشيته نسيها فكان مشيه مثل الرقص الأبله.

كل هذا لا يتعارض مع القدوة الهادية.

- ابحث عمن تتفق أفعاله أقوالهم فقد قيل: «من لا ينفعك لحظه لا ينفعك لفظه». حتى لا يسقط من عينيك أناس في لحظات بسبب كلمة أو تصرف لهم لم يكن متناسبًا مع مكانتهم كقدوات لك.

ولعل هذا ما أدركه أبو جعفر الأنباري صاحب الإمام أحمد ابن حنبل، عندما أخبر بحمل الإمام أحمد للمأمون في الأيام الأولى للفتنة فعبر الفرات، فإذا هو جالس في الخان فسلم عليه وقال: يا هذا، أنت اليوم رأس والناس يقتدون بك فوالله لئن أجبت إلى خلق القرآن ليجيبن بإجابتك خلق من الناس، وإن أنت لم تجب ليمتنعن خلق من الناس كثير، ومع هذا فإن الرجل - يعني المأمون - إن لم يقتلك فأنت تموت ولا بد من الموت فاتق الله ولا تجبهم إلى شيء، فجعل أحمد يبكي ويقول: ما قلت؟ فأعاد عليه فجعل

يقول: ما شاء ما شاء.

ثبت الإمام فتوافق فعله قوله: ﴿يُثَبِّتُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا بِالْقَوْلِ الثَّابِتِ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَفِي الْآخِرَةِ وَيُضِلُّ اللَّهُ الظَّالِمِينَ وَيَفْعَلُ اللَّهُ مَا يَشَاءُ﴾ [إبراهيم: ٢٧].

ابحث عن هؤلاء وأمثالهم أصحاب السيرة الطيبة والأفعال الحميدة والصفات العالية والأخلاق الزاكية.

- وكان عبد الواحد بن زيد يقول: ما بلغ الحسن البصري إلى ما بلغ إلا لكونه إذا أمر الناس بشيء يكون أسبقهم إليه وإذا نهاهم عن شيء يكون أبعدهم عنه.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ يقول الشافعي: «من وعظ أخاه بفعله كان هاديًا».

✍ يقول مالك بن دينار: «إن العالم إذا لم يعمل بعلمه زلت موعظته عن القلوب، كما تزل القطرة عن الصفا» [أي قطرة الماء عن الصخرة الملساء].

✍ إذا علمت علمًا فلير عليك علمه وسكينته وسمته ووقاره وحلمه.

فتشبهوا إن لم تكونوا مثلهم
إن التشبه بالرجال فلاح

* * *

تحمـــل المسئولية

متـى تتحمـل مسئولية أفعالـك وتتقدم لحمل الأمانة متى؟

هل تخاف من تحمل المسئولية؟

البعض يهرب من أخذ القرارات وتحمل المسئوليات في الحياة العملية.

يظن من حوله أنه إنسان غير ناضج وأناني يفتقر للشجاعة والجرأة، ولكن الحقيقة أن فكرة تحمل المسئولية قد تكون بالفعل له غير محتملة ومثيرة للانزعاج الذي يصل لدرجة الخوف المرضي فهو:

- يخاف من نظرة الآخرين له.
- يخاف من حكم الآخرين عليه.
- يخاف من مواجهة الآخرين بآرائه واختياراته.
- يخاف من مسئوليته عن تولي آخرين وأعمالهم.
- يخاف من المسئولية النفسية، ماذا يقولون عني، ماذا ينوون العمل معي إن فشلت، ......

في دراسه تمت أثبتت أن ٢٠٪ من الناس يولدون ولديهم حساسية مفرطة من الضغوط التي تواجه كل منا، ويظهر ذلك عند تعرضهم لمواقف يجبرون فيها على المواجهة وتحمل المسئولية

فيملكهم التوتر والقلق الشديد والذي لا يجدون منه مفرًا إلا تجنب هذه المواقف قدر استطاعتهم، وهذا يجعلهم متهمين بالتخاذل عن مسئوليتهم.

هذا السلوك يفسره علماء النفس بأنه ناتج عن رغبة هذا الشخص في إخفاء عيوبه ونقاط ضعفه التي لا يرى في نفسه شيئًا غيرها عن الناس.

* هو في طفولته تلح عليه صورة أنه ليس كفئًا للقيام بأي شيء بمفرده.

* هو يسعى دائمًا في الوصول إلى المثالية ولا يحققها.

* هو يفشل وتهتز ثقته في قدرته على القيام بأي عمل وحده.

ومع الوقت يصبح أسلوبه في الحياة إما تسليم نفسه لقيادة الآخرين أو الهروب من مسئولياته.

أصل حياتي لا غني عنه: أن تكون قويًا ذا إرادة وعزم وإقدام على التنفيذ لما يجب تنفيذه فلا تكن ضعيفًا ولا مترددًا حتى لا تفوت الفرصة وتحدث الضرر.

القوى المتحمل للمسئولية يجتاز العقبات ويحطم المعوقات، ويجتهد في بلوغ الغاية ما دامت محققة للمصلحة، والضعيف الخانع يقدم رجلاً ويؤخر أخرى حتى تفوت المصلحة.

تطلع إلى سيدنا يوسف- عليه السلام- وهو يقول لعزيز

مصر: ﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾ [يوسف: ٥٥]، مسئولية يتولاها في موقف عصيب قد يأكله الناس إن لم ينجح في مهمته وهو سد جوعهم.

وتطلع إلى خالد بن الوليد في مؤتة لما استشهد القادة الثلاثة وسقطت الراية من يد الصحابي الشهيد عبد الله بن رواحة فالتقطها ثابت بن أقرم وقال: يا معشر المسلمين اصطلحوا على رجل منكم، قالوا: أنت، قال: ما أنا بفاعل، فاصطلح الناس على خالد بن الوليد، وجاء في رواية أن ثابت بن أقرم نظر إلى خالد بن الوليد فقال: خذ اللواء يا أبا سليمان فقال: لا آخذه، أنت أحق به، أنت رجل لك سن، فقد شهدت بدرًا، فقال ثابت: خذه أيها الرجل فوالله ما أخذته إلا لك، فأخذه خالد بن الوليد في ساعة عصيبة من القتال وأصبحت مسئوليته إنقاذ المسلمين من الهلاك الجماعي.

وتخيل لو أن خالد بن الوليد رفض تولى وتحمل المسئولية في ذلك الوقت ونزرع – لا قدر الله – بأية حجة أو تبرر.

– وتطلع إلى موقف «نعيم بن مسعود الغطفاني» حين قدم إلى رسول الله ليعلن إسلامه، وقال: يا رسول الله إن قومي لم يعلموا بإسلامي فمرني بما شئت. فقال له رسول الله ﷺ: إنما أنت فينا رجل واحد فخذل عنا إن استطعت فإن الحرب خدعة، فقام نعيم بزرع الشك بين الأطراف المتحالفة بأمر من رسول الله، فأغرى اليهود بطلب رهائن من قريش لئلا تدعهم وتنصرف عن الحصار، وقال لقريش بأن اليهود إنما تطلب الرهائن لتسليمها للمسلمين ثمنًا لعودتها إلى صلحهم.

ونجحت خطة نعيم بن مسعود أيما نجاح فغرست روح التشكيك وعدم الثقة بين قادة الأحزاب فكسرت شوكتهم وهبطت عزيمتهم، دور عظيم قام به صحابي فقه مسئولية إسلامه وتحمل هذه المسئولية بكل قوة واقتداء، لم يقل يكفي إسلامي وأجاهد في الصفوف.

خاطر بحياته وعمل بفكره حتى وصل للنجاح في المهمة الصعبة.

- وهناك قصة عجيبة للإمام الجليل «بقى بن مخلد» والذي سأل عن العلم فدلوه على بغداد، حيث الإمام أحمد بن حنبل فسافر ماشيًا من الأندلس في أقصى غرب بلاد المسلمين إلى بغداد، فلما اقترب من بغداد وصل له خبر المحنة التي دارت على أحمد بن حنبل وأنه ممنوع من الاجتماع إليه والسماع منه، فهو رهن الإقامة الجبرية وتحت المراقبة فاغتم غمًا شديدًا ثم استدل على منزل أحمد ابن حنبل، فذهب إليه فخرج وفتح الباب، ورأى رجلاً لم يعرفه فقال: يا أبا عبد الله رجل غريب نائي الدار، هذا أول دخولي هذا البلد، وأنا طالب حديث ومُقيد سند (أي جامع حديث) ولم تكن رحلتي إلا إليك.

فقال: ادخل الأسطوان (يعني: الممر إلى داخل البيت) ولا يقع عليك عين.

فدخلت فقال لي: وأين موضعك؟ قلت: المغرب الأقصى.

فقال لي: إفريقية؟ قلت: أبعد من إفريقية أجوز من بلدي البحر إلى إفريقية، بلدي الأندلس.

قال: إن موضعك لبعيد وما كان شيء أحب إلي من أحسن عون

مثلك على مطلبه غير أني في حيني هذا ممتحن بما لعله قد بلغك.

فقلت: بلى قد بلغني وهذا أول دخولي وأنا مجهول العين عندكم، فإن أذنت لي أن آتى كل يوم في زي السؤال (في هيئة متسول) فأقول عند الباب ما يقولون فتخرج إلى هذا الموضع، فلو لم تحدثني في كل يوم إلا بحديث واحد لكان لي فيه كفاية.

فقال لي: نعم، على شرط أن لا تظهر في الحِلَق ولا عند المحدثين.

فقلت: لك شرطك.

فكنت (والكلام للإمام ابن مخلد) آخذ عصا بيدي وألف رأسي بخرق وأجعل ورقي وأدواتي في كمي ثم آتى بابه فأصيح: الأجر – رحمك الله – والسؤال هناك كذلك فيخرج إلى ويُغلق باب الدار ويحدثني بالحديثين والثلاثة والأكثر.

فالتزمت ذلك حتى مات الممتحن له (الخليفة المأمون ومن بعده المعتصم وكذا الواثق).

وولى من بعده من كان على مذهب السنة (الخليفة المتوكل)، فظهر أحمد وعلت إمامته وكانت تضرب إليه آباط الإبل، فكان يعرف لي حق صبري فكنت إذا أتيت حلقته فسح لي ويقص على أصحاب الحديث قصتي معه، فكان يناولني الحديث مناولة ويقرؤه على وأقرؤه عليه.

– مجهود شاق وصبر ومخاطرة لماذا؟ لتحمل مسئولية العلم، وبالفعل رجع إلى الأندلس فملأها علمًا حتى قيل عن مسنده: ما اغترف هذا إلا من بحر.

- مخاطرة عالية من الإمام أحمد بن حنبل فلو عُرف ما يفعله من قبل معاقبيه لزادت المحنة، ولكنها مسئولية توصيل العلم للناس ولو بالحيلة.

وانظر إلى المسئولية في أن تجد عالمًا يشهد على أبيه، فقد ذكر ابن حبان أن على بن المديني سُئل عن أبيه فقال: اسألوا غيري، فقالوا: سألناك. فأطرق ثم رفع رأسه وقال: هذا هو الدين، «أبي» ضعيف.

دفعته الأمانة والمسئولية العلمية أن يعترف بالحق فيُضعف أباه حتى لا يُؤخذ عنه ما قد يسيء إلى العلم أو إلى الدين بصفة عامة.

وأنت متى تتحمل مسئولية أفعالك وتتقدم لتحمل الأمانة في تخصصك وتبذل في سبيلها الغالي والنفيس، متى؟!

متى تنتفع بوقتك وتحافظ عليه وتستفيد منه؟!

أصلح قلبك وتفقده لأنه المناط والأساس.

اجتهد في عملك وأخلص فيه النية.

إن شعرت أن الله سائلك عن المسئولية الملقاة عليك فاستعد، فماذا أنت قائل له؟

والهمسة الأخيرة لك:

شباب الجيل للإسلام عودوا   فأنتم روحه وبكم يسود

وأنتم سر نهضته قديمًا   وأنتم فجره الزاهي الجديد

✍ متى تتحمل مسئولية أفعالك وتتقدم لعمل الأمانة متى؟

❋ ❋ ❋

التفاؤل سلوك الرجال ومجدهم

من التفاؤل يولد الأمل.. ومن الأمل يولد العمل.. ومن العمل يولد النجاح.

نعم إنه التفاؤل، ذلك السلوك الذي يصنع به الرجال مجدهم ويرفعون به رؤوسهم.

نعم إن التفاؤل نور وقت شدة الظلمات ومخرج وقت اشتداد الأزمات.

نعم إن التفاؤل متنفس وقت ضيق الكربات وفيه تُحل المشكلات وتفك المعضلات.

ولكن متى يحدث لك هذا؟

يتم عندما تنسجم روحك مع سنن الله- عز وجل- في الكون، وتتجاوب مع نعمه تعالى، فتكون متفائلة برحمته مطمئنة بقدره راضية بقضائه فلا ترى في الحياة إلا كل ما هو خير وبركة، وعلى العكس إذا كانت روحك في حالة تضاد مع تلك السنن وتجري خلاف مجرياتها فتندب حظها، ولا تنتظر الرحمة ولا تطمئن إلى المصير ولا ترى إلا الظلمات.

فيصبح التفاؤل وقود الروح وينجح به حامله، ويرى وسط الظلمة نقطة النور ويسير نحو النجاح، ويصبح المتشائم يرى الضوء

ولا يصدق أنه موجود ويسير نحو الفشل.

وإنـي لأدعـو الله حتـى كأنمـا أرى بجميل الظـن مـا الله صـانع

استمداد القوة من الله العظيم القادر، فعل الـنبي ﷺ في أشـد يوم مر عليه – يوم الطـائف – فيقـول: «إن لم يكن بك غضب على فلا أبالي ولكن عافيتك هي أوسع، أعوذ بنور وجهك الكريم الذي أشـرقت لـه الظلمات وصلح عليه أمر الدنيا والآخرة أن يحل علي غضبك أو ينزل علـى سخطك، لك العتبى حتى ترضى ولا حول ولا قوة إلا بك».

لم يتحدث النبي عن حظه العاثر، لم يعلن يأسـه وقعـد ينـدب أخفاقه، لم يتكلم عن حياته الدعوية التعيسة.

لم يسمح لنفسه أن تتسلل ولو للحظـة عبـارات الإخفـاق أو الفشل وحاشا لله - عز وجل- أن يفعل.

بل لجأ إلى الله -عز وجل- وحتى عندما جاءه جبريـل ومعـه ملـك الجبـال يريـد – لـو رغـب الـنبي ﷺ – أن يطبـق علـيهم الأخشبين، ماذا تمنى النبي؟

أن يخرج من بين أصلابهم من يعبد الله .. قمة التفاؤل.

تطلع للمستقبل، لم ينظر إلى الماضي أو الحاضر، وما هـو بـه ومـا فعلوه به لم يغرق في الماضي ولم يعش في الحاضر إلا معيشة عابرة.

تخلص مما مـر بـه، ورجـع إلى الله يطلـب منـه ألا يكـون غضـبان عليه.

ولذا يقول الشاعر:

على الرجاء يعيش الناس كلهم فالـدهر كـالبحر والآمـال كالسـفن

أن أهم أساس في التفاؤل هو أن تستوثق من حبل الله عز وجل.

فاشدد يديك بحبل الله معتصمًا فإنه الركن إن خانتك أركان

وانظر إلى أبي بكر في الهجرة وهو يقول – الرسول ﷺ- له: (لا تحزن إن الله معنا) عندما كان يطاردهما سراقة، وعندما كانا في الغار والكفار على باب الغار ويقول أبو بكر: يا نبي الله لو أن بعضهم طأطأ بصره رآنا. قال الرسول: «اسكت يا أبا بكر، اثنان الله ثالثهما» متفق عليه.

وأنت ماذا تفعل في حياتك؟!

حينما تفقد بعض ما تملك تقول الحمد لله أم من غير ما تفقد شيئًا تخاف من فقدانه؟

ترى نعم الله تعالى التي منحها لك أم ترى النعم التي حصل عليها غيرك؟



ترى مناسبة في كل صعوبة أم ترى صعوبة في كل مناسبة؟

أمل وحياة للقلب أم يأس وموت القلب؟

إن كان لديك التفاؤل فهو الذي يدفعك إلى الجد وإن كان لديك التشاؤم فاعلم أن:

– الرسول قال: «تفاؤلوا بالخير تجدوه» فإن أردت الخير فلا بد من أن تسلك هذا الطريق.

- على بن أبي طالب قال: «تفاءل بالخير تنجح» فالمتشائم لا يجيد التكيف مع الأوضاع الجديدة لأن موقفه السلبي يعميه عن رؤية الحلول الممكنة.

- لا بد من فرض السيطرة على حالتك النفسية، فالحياة ستعرض عليك كلاً من الأمل واليأس في كل مراحل حياتك وفي كل الظروف فاختر الأمل بإرادة من حديد، فالمتفائل يعتمد على عكاز الإرادة ليقوم من حديد بعد كل إخفاق، والفاشل المتشائم ضعيف الإرادة ينتحب لكل مشكلة تعترض مسيرته القصيرة.

- يجب التصرف مع التفاؤل والتشاؤم كما تتصرف مع الواجب والحرام.

فالتفاؤل طاعة الروح والتشاؤم معصيتها ﴿إِنَّهُ لاَ يَيْأَسُ مِن رَّوْحِ اللهِ إِلاَّ الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ﴾ [يوسف: ٨٧].

فالتفاؤل واجب والتشاؤم حرام.

والرجاء واجب والقنوط حرام.

- الزمان يتغير والأحوال تتبدل ودوام الحل من المحال، يقول على بن أبي طالب: «لا تيأس من الزمان إذا منع ولا تثق به إذا أعطى وكن منه على أعظم الحذر».

- يجب دراسة الوقائع والأمور بموضوعية، فالنجاح في الحياة ومواقفها الصعبة يتطلب تحليل الأمور بدقة ويقول أحدهم: «إياك وتجاهل الحقائق الصعبة، إن الاعتقادات المتفائلة تساعد لكنها لا تغير الحقائق».

- النشاط الدائم والعمل المستمر يصرف عنك التفكير والقلق واليأس وفي النهاية الوصول إلى حالة التشاؤم، قيل ذات يوم لرئيس وزراء بريطانيا السابق ونستون تشرشل.. هل تصاب بالقلق؟ فقال: ليس لدى وقت لمثل ذلك.

والهمسة الأخيرة لك:

✍ من التفاؤل يولد الأمل.. ومن الأمل يولد العمل. ومن العمل يولد النجاح.

✍ من يملك الأمل يملك سفينة يمخر بها عباب البحر.

✍ العاجز المتفائل خير من المقتدر المتشائم، فالتفاؤل قد يحول عجز الأول إلى اقتدار، بينما التشاؤم يحول اقتدار الثاني إلى عجز.

✍ أعظم البلاء انقطاع الرجاء.

✍ يقول أيزنهاور: «التشاؤم لم يربح معركة أبدًا».

❊ ❊ ❊

الواقعية وعدم التسرع بالحلول

إنها مجموعة من الأسئلة التي تحتاجها في حياتك إذا كنت تتطلع إلى المستقبل:

١- هل حياتك محددة أمامك ما بها من قوة وضعف؟
٢- ما هي النقاط المحددة التي يختلف فيها تصورك عن الواقع؟
٣- ما هو الزمن الذي تظنه لازمًا لتحقيق تصورك مع الزمن الفعلي لذلك؟
٤- هل لديك خطة واضحة للوصول إلى ما تريد (ولا بد أن تكون لديك خطة)؟
٥- هل تحتاج خطتك إلى تعديل لتعكس بشكل صادق الواقعية التي تحياها؟
٦- ما هي العناصر الجديدة التي يمكن إدخالها في تصورك؟
٧- هل هناك أصول حياتية أخرى تحتاجها في حياتك، حدد ما هي؟
٨- ما هي خطتك لاكتساب هذه الأصول الحياتية في أقل زمن ممكن؟
٩- كيف ستقيس نجاحات خططك أو إخفاقاتها؟
١٠- في طريقك للتغيير، هل تحتاج إلى مجرد ضبط أو إلى إصلاح أو إلى تغيير شامل؟

١١- إذا وجدت في طريقك آفات إدارية، كيف ستتخلص منها؟
١٢- هل ستعمل طوال الوقت، أم تعيش لنفسك أغلب الأوقات؟ من ستهمل في حياتك أنت أم من حولك، كيف ستحقق التوازن بين العمل والحياة؟
١٣- كيف ستدير ميزانية راتبك؟
١٤- إذا كنت صاحب أسرة، كيف تدير ميزانية منزلك؟
١٥- كيف ستدير حياتك بـ: لماذا وكيف؟ لماذا بـ (رسالة للحياة)، كيف بـ (اكتساب المهارات الضرورية لها).
١٦- كيف ستتغلب على الحيل النفسية التي قد تعترض طريقك من قبل نفسك؟
١٧- في بداية عملك، كيف ستمر أول ١٠٠ يوم عمل عليك؟
١٨- كيف تتخذ قراراتك الناجحة وبثقة؟
١٩- كيف تشعل الحماس الخارق داخلك؟
٢٠- كيف ستتحكم بقدراتك الذهنية والبدنية والمالية؟
٢١- كيف تقتنص الفرصة التي سوف تمر من أمامك؟
٢٢- كيف تضاعف فاعليتك وقدراتك التنافسية؟
٢٣- إذا سقطت في الطريق، كيف ستقيل نفسك من عثرتها؟
٢٤- ما هي القياسات والسياسات والأدوات والمعايير التي سوف تسير عليها وتحكم بها على ذاتك؟
٢٥- ما هو الذي تعلمته من الفشل؟

٢٦- كيف تحقق ٨٠٪ من الأهداف باستخدام ٢٠٪ من الوسائل؟

٢٧- إذا أصبحت مديرًا، كيف ستمر أول ١٠٠ يوم عمل عليك؟

٢٨- كيف تلهم الآخرين وتؤثر فيهم؟

٢٩- إذا حدثت لك أزمة، كيف ستقودها؟

٣٠- كيف تصبح نجمًا لامعًا في عملك؟

٣١- كيف تتقلد أرفع منصب إداري في عملك؟

٣٢- كيف تقود وتنجح كمدير؟

٣٣- كيف تحسن الأداء من خلال الاستقامة والثقة والالتزام (الضمير)؟

٣٤- إذا كنت ستبدأ حياتك بمشروع فردي، كيف ستبني مشروعك الخاص؟

٣٥- كيف ستنجو من مرض حب السيطرة؟ وكيف ستتخلص من عاداتك السيئة؟

٣٦- كيف تضبط عواطفك؟

٣٧- كيف تزيد من قدراتك على استيعاب الآخرين؟

٣٨- كيف تعالج الفتور وتغير المحيط بك؟

٣٩- كيف ستكون قدوة لغيرك ولمن حولك؟

٤٠- كيف ستنجو من مرض حب أحد رجالك بالاستغناء عن خدماته، وبدون تردد؟

* * *

المحتويات

* * *

كتب للمؤلف

١- الإدارة والمدير.... الطريق نحو نجاح المشروع الصغير.
٢- الطريق نحو التميز- كيف تصنع من نفسك قائدًا ناجحًا؟
٣- كيف تدير وقتك؟
٤- مدير المبيعات الناجح- مهارات إدارية بيعية.
٥- أبجديات التفوق الإداري- ١٤١ سؤال وجواب في الإدارة.
٦- الآن أنت خبير- فن التعامل مع الآخرين.
٧- الخروج من المأزق.... فن إدارة الأزمات.
٨- مهارات إدارية لابد منها للقائد الناجح.
٩- الإيجابية مع النفس والآخرين.
١٠- ١٠٠ خطأ إداري تجنبها نضمن لك النجاح.
١١- الآن أنت مدير.
١٢- إدارة الاجتماعات........ لماذا تفشل كيف تنجح؟
١٣- معضلات إدارية تبحث عن حل.
١٤- زيارة لمعسكر الإداريين.
١٥- ٧٦٦- مصطلح إداري.
١٦- إعداد مدير المستقبل من التنشئة حتى تحمل المسئولية.
١٧- فن التعامل مع الشباب- دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد.
١٨- فن التفاوض.
١٩- خلاصات إدارية.
٢٠- ١٧٩٠ نصيحة إدارية لتخطي الحواجز وصناعة النجاح.
٢١- ١٠٠ قانون للنجاح الإداري.
٢٢- الأزمات... كيف تواجهها بنفسك.
٢٣- تنمية الفطرة الإدارية.
٢٤- حياتك في إدارة الوقت.
٢٥- سلسلة ارسم حياتك:
- فن احتواء القلوب.
- أنت لها: طريقك لمبادرة ذاتية فاعلة.
- تحكم في شراعك: طريقك إلى الثقة بالنفس.
٢٦- سلسلة معالم الطموح:
- كيف تبدأ: طريقك إلى التعلم والتدريب.
- البوصلة: كيف تدير حياتك العملية والمهنية.
- مذاق النجاح: كيف تصل إلى درجة الإتقان والجودة في العمل.
- النجاح لعبة: طريقك إلى الربح والفاعلية.
- من أنت؟ برنامج عملي للتعرف على شخصيتك وتقييم قدراتك.